搭讪快速入门，教你一本正经聊朋友。

不会聊天是硬伤

超级搭讪学

马 甲◎著

搭讪是个技术活，

深度讲解如何和陌生人正确搭讪。

倾力传授63个华丽交友技能，

帮你分析及找到对策，助你找到人生知己、一生挚爱。

目　录

超级搭讪学
前言
搭讪是一门艺术
第一章 搭讪这门艺术，不懂套路你就输了
不进入“比赛”，永远不可能获胜
知己知彼，方能百“搭”不殆
先入为主，引导对方做出想要的回答
搭讪要懂得尊重他人
心急易失误，搭讪要循序渐进
第二章 如何在3分钟内搞定陌生人
精心设计你的开场白
你的形象一定要让人印象深刻
会赞美的人最受欢迎
巧恭维，多谈令对方得意的事
巧用肢体语言为搭讪加分
快速记住对方的名字
第三章 如何找话题，又如何打开话题
从第三方切入，委婉搭讪不被拒
巧用冷读和热读，让聊天有的放矢
兴趣说到点上，话题聊不完
聊家乡，巧用乡情拉关系
讲个故事，气氛好了关系就近了
话题到位才能持续聊下去
第四章 问题问得妙，搭讪效果会更好

开场第一问，要让对方容易回答
如何问，对方才乐意回答
问什么，对方才愿意深交流
掌握提问的分寸，让搭讪更高效
提问题，有三大禁忌要牢记
学会聆听，才能更好地发问
第五章 不懂心理学怎能好好聊天
女性穿着不同，搭讪技巧亦不同
透过着装细节，看穿男性心理
通过语速，巧识对方性格
与人搭讪，要学会察“颜”观色
智解“手语”，洞察对方心理
小小口头禅，蕴藏大玄机
读懂无意识，瞬间了解他人心
第六章 玩转网络搭讪，你是不及格还是高水平
巧用社交工具，做搭讪达人
熟悉网络语言，不做搭讪局外人
资料不完善，搭讪怎能完美
网聊有规则，搭讪守底线
如何把线上搭讪发展为线下友谊
第七章 别让搭讪伤在不好意思上
搭讪要成功，就要胆大心细脸皮厚
搭讪“示好”，要学会“屈尊”
成人之美，君子之德
女生也应该成为搭讪的主动方
第八章 神技能！分分钟化解搭讪中的尴尬
借用反问，把球踢给对方

对待假问题，虚实作答才是良策
巧用小幽默化解大尴尬
自嘲，既博取同情又活跃气氛
这样讲，轻松摆脱难受的搭讪
恰到好处地结束交谈，才是完美的搭讪
第九章 善用场景，随时随地轻松搭讪
职场搭讪，礼貌是最好的尊重
聚会搭讪，风趣才能彰显魅力
街头搭讪，赞美是最灵验的方式
校园搭讪，含蓄是最佳的表达方式
地铁搭讪，问路是第一选择
旅途搭讪，热情方能一路畅谈
第十章 你的魅力就是让人无法拒绝的说服力
善用眼神，让对方主动搭讪你
淡定从容，尽显你的魅力
距离产生美，神秘感更具诱惑力
适当不合群，让对方产生猎奇心理
饮料是绝佳的搭讪道具
展现优势，秀出不一样的自己
第十一章 与陌生人搭话一定要注意的6个要点
不良的谈吐习惯是交际的“隐性炸弹”
聊隐秘的话题要注意分寸
喋喋不休，只会招人烦
为了问而问，只会制造尴尬
打量对方是非常不礼貌的行为
特殊的场合不要搭讪
附录 如何礼貌地拒绝别人的搭讪

先发制人，巧妙拒绝对方的搭讪
答非所问，对方才会知难而退
明确立场，让搭讪不再拖延
自黑是最委婉的拒绝方式
后记
每个人都可以成为搭讪达人

版权信息

书名：超级搭讪学

作者：马甲

出版方：　北京时代华文书局

出版时间：　2017年 6月 1日

ISBN：9787569915600

版权所有 侵权必究

超级搭讪学

前言

搭讪是一门艺术

搭讪在传统人眼里，是耍流氓，是粗俗，但在现代人眼里却是一种重要的交际技能。为什么人们会对搭讪存在如此之大的分歧呢？除了既有的观念之外，还在于人们潜在的扭曲的思想。比如有些人一想到搭讪，脑子就会条件反射般地从美女联想到约会，而思维也顺势从约会跳跃到拥抱等亲昵动作。所以，当你在这些人面前谈论搭讪，他们往往会用一种鄙视的态度作为自己肮脏思想的伪装。而有些擅长搭讪，也经常搭讪的人，往往会用一种开诚布公的心态来描述自己眼中的搭讪。而这也正应了古人经常说的一句话：君子坦荡荡，小人长戚戚。

搭讪在有些人眼里暗含着见不得人的勾当，在君子眼里则恰恰相反。我们经常听到一些人把搭讪作为一门学问来研究，而更多的人是把搭讪作为一门艺术去欣赏、领悟、体验。生活在充满现代化的大都市中，能和穿梭在其中的异性搭讪也是一种奇妙的人生体验。与如今社会上各种充满色情、暴力、血腥的行为艺术相比，搭讪绝对算得上

一门优雅的艺术。搭讪的艺术，不只在于异性之间，也是社交场合必备的一项技能。

搭讪缘何会成为一门艺术？我想，除了它可以满足人们对探索未知领域（也包括陌生人）的好奇心之外，还有一个重要的原因就在于搭讪对人们有着实实在在的好处，比如提升自信心，扩大社交圈子，更乐观地看待这个世界，更理性地认识自己等。很多成功人士虽然从未在搭讪方面进行过技巧性的培训，但他们不管走到哪里，都可以随心所欲地展现自己的搭讪魅力。

从某种程度上讲，我们可以认为这些人在搭讪方面是有艺术天赋的。也就是说，我们也可以总结出一个有关成功学的要素：会搭讪。这种观点在有些人看来或许牵强附会，但如果把会搭讪视为情商高的表现，相信很多人都会表示赞同。有天赋固然好，但没有天赋也并不意味着搭讪就和自己无缘。只要通过学习搭讪方面的一些技巧，掌握搭讪达人们总结出的某些规律，任何人都可以从搭讪这门艺术中体会到专属于自己的乐趣。

搭讪最坏的结果是遭到拒绝，最好的结局是遇到真爱，无须精确权衡，利弊大小显而易见。不管是在生活中，还是在职场上，我们都需要把握社交的主动权，积极抓住机会，创造充满惊喜的人生。只有懂一点搭讪技巧，才能多一点遇到美和成功的可能。所以，从现在开始，走出固有的思维，摆脱庸俗的意识，走上街头，利用书中介绍的搭讪法则快速与你想认识的人一见如故吧！

第一章　搭讪这门艺术，不懂套路你就输了

> 不管是将搭讪视为一门艺术，还是将其视为一种学问，都需要遵循一定的规律。守规则，搭讪才不会变味；循规律，搭讪才会变得更强。搭讪终究也是社交的一部分，它内接心理，外连口才，而且施展得多了，也要分析概率。所以，你若想真正成为社交搭讪达人，还需要增强自身的各方面能力，才能达到随意搭讪、随心开口的境界。

不进入“比赛”，永远不可能获胜

当我们说“面子是虚”的时候，是否意味着面子不重要呢?

答案是否定的。面子对很多人而言，堪比生命，比如古人所言“士可杀，不可辱”，其中“不可辱”的意思很大程度上指的也是士人的面子。王国维在遗书中所述“五十之年，只欠一死。经此世变，义无再辱”，便是士人面子重要的例证。

那么，面子真的要上升到与生命同贵的地步吗?

答案也是否定的。事实上，如果真的将面子视为与性命同贵，那么历史上就不会有“萧何月下追韩信”的故事。考虑到韩信在刘邦麾下的重要性，会不会有“汉”这个朝代或许也会成为变数。韩信当年所受“胯下之辱”的经历，放在谁身上，都是一件极其没面子的事情。但是，韩信从大局出发，忍辱负重，最后虽然丢了面子，但也成就了自己的一世英名。所以，后人也根据韩信所受胯下之辱总结出了这样一个道理：大丈夫能忍天下所不能忍，故能为天下之不能为之事。

与韩信所受胯下之辱相比，今天人们为了搭讪而丢掉的面子简直是不值一提。另外，当韩信功成名就后，人们再回过头来看他当年所受“胯下之辱”时，除了对他多了一份敬仰之外，还有谁会像当年围观的群众那样把他的行为视为一种胆小的体现呢？所以，搭讪也一样，要想搭讪成功，就不要过多地考虑面子问题。问题是，搭讪失败的话，心情真的可以做到一点不受影响吗？当然不能。心态再好的将军，如果在战场失利，也多少都会感到失落。那么，他们靠什么稳定军心以及自己的心呢？那就是改变自己的心境。所以，当你换一个角度去看待这个问题的时候，心境也会有很大的改观。搭讪其实也是同样的道理。虽然人们已经就成功搭讪总结了诸多实用的技巧，但是没有任何一个搭讪达人可以确保自己的随机搭讪成功率可以达到100%。也就是说，搭讪失败的风险对任何人而言都是客观存在的。

我们经常听到一些搭讪达人滔滔不绝地谈论自己的搭讪技巧，以及丰富多彩的成功搭讪经历。事实真的像他们所描述的那样光鲜吗？有可能。但我们不能忽略的另一个事实是，他们搭讪失败的次数也远远多于一般人，他们为此而丢掉的面子也远远多于一般人。这就好比NBA的很多主力球员，他们往往会在关键时刻挺身而出，投出绝杀的一球。比如已经退役的球星科比，据专业的数据网站Basketball-

Reference统计，从2000年到2001年赛季开始，他一共面对95次绝杀球机会，而他投中了其中的25球，命中率为26.3%。也就是说，科比失败的次数更多。但历史只会以科比命中的绝杀球定位他的功绩，而不会以他投丢的绝杀球而抹杀他的贡献。

搭讪同样如此，搭讪达人之所以会被称为“达人”，并非因为他们的智商比其他人高，也不是因为他们的长相比一般人英俊，而是因为他们经历的失败更多。试想，如果每一次失败都要沉溺于其中许久才能走出，那么潜在的成功的概率就会大为减少。做任何事情，失败都是成功之母，而成功也会反过来刺激人的内心，让其在下次遭遇失败后可以更快地复苏，同时也可以让其不再畏惧潜在的失败。

对于那些渴望搭讪但碍于面子而没有去搭讪的人，从眼前来看，虽然保住了面子，但从长远来看，他会因为没有搭讪成功而缺乏相应的激励，会变得越来越爱惜面子。当然，刚开始或许真的只是碍于面子而不去搭讪，但时间久了，内心的欲望因为长期积压，就会使原本的面子问题转化为心理问题，比如抑郁、胆怯等。所以，正确认识搭讪的成功与失败是走出内心壁垒，开始主动搭讪的第一步。

虽然道理简单明了，但是很多人依然无法在搭讪时完全放开自己，无法摆脱爱面子的心理障碍。此时，不妨在心里给自己一个暗示，比如天下没有免费的午餐，然后深吸一口气，主动走向那个你想搭讪的对象。前几次可能会因为紧张，而闹出一些笑话或者陷入尴尬的境况，但经历几次失败之后，就会轻车熟路。

搭讪说简单也简单，说难也难。简单是因为它其实并不需要过硬的知识储备，也无须巧舌如簧的口才，所以绝大多数人都具备搭讪方

面的资质；难是因为很多人明明知道应该如何搭讪，也知道主动才是王道，但是依然缺乏搭讪的勇气。

认识到面子是虚，搭讪时才会在行为上更为主动；认识到主动为王，搭讪时才会在心理上忽略面子。

知己知彼，方能百“搭”不殆

搭讪分为两种：一种是随机搭讪，一种是有预谋的搭讪。两种搭讪都需要技巧，随机搭讪的成功率更依赖于运气，而有预谋搭讪的成功率更依赖于手段。此处所谓的手段主要指的是你对搭讪对象的了解程度，以及自己在准备方面做得是否充足，比如搭讪的天时、地利、人和等要素是否具备。

随机搭讪一般用于街头、商场偶遇心仪的对象，而有预谋的搭讪一般多见于职场、社交场所或校园等。比如，作为一位普通的职业经理人，你想在某个酒会结交一位对公司未来业务开展极为重要的名流，那么搭讪之前，你要提前做好各方面的准备工作，比如对方的年龄、兴趣爱好，必要的时候也要对他们的禁忌有所了解，以免搭讪过程中说到对方的禁忌，反而会适得其反。只有了解了对方，你才可以在最恰当的时机出现，用最自然的语言开场，采用最合适的话题深入。

林涛是杭州一家文化传播有限公司的公关经理，一次受邀出席一个传媒行业的酒会。去之前，他从主办方那里得知当地一家报纸的主

编也会前往，而这位主编正是自己期待已久想认识的人。之前联系过几次，但因为对方太忙（或许是别的原因），都没有见过面。林涛不想错过这次认识对方的机会，便通过网络、报纸以及向朋友咨询等方式对这位主编做了一个大体的了解。为了对这位主编有一个更为深入的了解，林涛还把对方出版过的一部散文作品从头到尾看了一遍。

酒会当天，林涛特意站在离那位主编不远的地方，看着他和其他几位朋友聊天。没多久，林涛忽然发现正在和那位主编聊天的是自己之前打过交道的记者胡宇，便缓步走到他们面前。林涛没有看那位主编，而是先和记者朋友笑着打了一声招呼。然后，林涛装作不认识的样子，让胡宇介绍一下眼前这位“朋友”。当胡宇说出对方的名字后，林涛故作吃惊，说道：“原来您就是大名鼎鼎的曹主编，久仰，久仰！前一段时间我还买了一本您的散文集，文笔优雅，读来真是如沐春风啊。”

曹主编没想到在这里还能碰到自己的读者，心情也是相当激动，不过因为不太熟悉，只是客气地回复了几句。因为事前知道曹主编对《红楼梦》异常喜爱，也略有研究，林涛便把话题往这方面引了一下，没想到曹主编就像是遇到了知音，激情饱满地把自己对《红楼梦》的相关看法讲给林涛听。其间，大部分都是曹主编在讲，不过林涛偶尔也会把自己临时抱佛脚学来的某些观点当作自己的看法说给曹主编听，所以两人相谈甚欢。

等对方讲得差不多了，林涛才告诉曹主编自己之前给他的秘书打过电话，想认识一下，但因为曹主编日程安排太紧，总是没有机会。听后，曹主编略显不好意思，说：“最近确实是很忙，这样，为了表示歉意，改天约个时间，我做东，咱们再好好聊聊。你刚才提到的那个

通过分析描述植物种类来判断前80回与后40回是否为两个人所写的观点我还是非常感兴趣的，到时候再听你详细讲解一番。”

就这样，通过这场“有预谋”的搭讪，林涛不仅获得了曹主任的联系方式，还让对方主动邀约自己。这样的搭讪结果，自然和林涛之前的准备工作息息相关。可见知己知彼后，不仅搭讪的效率高，而且搭讪的“质量”也有保障。

除了对具体的搭讪对象的喜好有所了解之外，“知己知彼”的另一个表现就是对不同的搭讪群体心理也要有所了解。以女人为例，她们最无法接受的搭讪开场白是直接递交名片，最忌讳的就是谈两性和情感等隐私话题，当出现冷场时，她们更希望搭讪者转换话题。既然知道了女人在搭讪方面的心理特征，那么你在搭讪的过程中就要注意回避这些禁忌。

另外，为了在“知己”方面有所突破，搭讪者也要对自己的特长有充分了解，以便在遇到不同的人、在不同的地点，可以最大化地发挥自身的优势。

先入为主，引导对方做出想要的回答

先入为主是一个适用范围甚广的词语，搭讪亦不例外。有时候，遇到心仪的对象，如果自己不开口，等对方先来搭讪，那么交流的主导权就会不由自主地倾向对方。也就是说，你们关系的走向不是由你

决定，而是要看对方的感觉和兴趣。对于搭讪达人而言，最忌讳的一点就是话题的主导权不在自己身上。

李彤在美国西雅图读大学，暑假乘坐飞机回国。刚走到座位旁边，就发现有一位长相酷似中国人的美女。事实上，不管对方是不是中国人，她的亚洲面孔，就是一个非常好的搭讪话题，但李彤因为凡事都谨小慎微的习惯作风，没能在第一时间向对方打招呼。

李彤刚在位置上坐好，对方就用英语问了一句："Are you Chinese？"或许是紧张，也可能是没想到对方这么快就和自己打招呼，李彤结结巴巴地用英语做了回复。事实上，那位美女是韩国人，刚结束独自一人在美国的旅行，打算下一站去广西桂林。李彤平时在学校和同学说话虽然不怎么幽默、风趣，但也很少结巴，而这一次因为开场的那句结巴，似乎在心里留下了阴影，后面的几句交谈都显得很不自然。

就这样，没聊一会儿，那位韩国美女就从包里取出了眼罩戴在头上，开始睡觉。一直到下飞机，李彤也没有勇气再和对方说一句话，而那位美女除了睡觉，就是看书，也没再和李彤搭过话。

其实，飞机上是一个非常理想的搭讪场所，特别是和自己邻座的异性，只要保持相应的礼节，不管你的身份、长相、年龄如何，搭讪都不是一件困难的事情。为了方便大家的学习，我们不妨将李彤在飞机上的经历做一个假设性的回放：

等飞机的时候，李彤先对自己一会儿可能在飞机上遇到的几类人做了一个充满游戏趣味的预测。最有可能遇到的是和自己一样在国外念书的学生，其次就是游客或者来美国出差的人。如果是同性，年龄

和自己相差不大，那就聊一些学业上或兴趣上的话题；如果是异性，那就聊一些对方感兴趣的话题。如果年龄比自己大，而且是某一些领域的专家，那就放低姿态，多向对方请教一些问题。就这样，通过对潜在场景的“模拟试验”，李彤不仅消磨了时间，而且还在心理上消除了对搭讪的恐惧。

登机后走到座位旁边，遇到了那位长相酷似中国人的美女，李彤心里窃喜，但不急于表露出来。将物品放好后，李彤自如地坐在自己的位置上，扭头微笑着向对方打了一声招呼“您好”。一般情况下，遇到类似的搭讪，没有人会无缘无故地拒绝，所以对方也会礼貌地回复“您好”。虽然这样的搭讪开场非常简单，但表情一定要自然，肢体动作也不要因为紧张而显得僵硬，最好保持自如。然后，可以问几个常见的，让对方觉得既不涉及隐私也易于、乐于回答的问题，比如：“来美国是出差还是旅游？”

当听说这位来自韩国的美女是独自一人到美国旅行，李彤表示惊讶，顺势问了她都去过哪些地方，中途有哪些难忘的景点或者经历。大部分旅游爱好者，都是非常乐意分享自己的旅途见闻的，所以李彤的话表面上看是在问，其实只是为了给自己的搭讪找一个深入下去的话题。事实上，就这一个话题，也够两个人在飞机上聊一路的。

我们经常说万事开头难，其实很多事情的开始并不难，而是当事人在开始的时候过于犹豫，影响了事情往下顺利进行的心情。事实上，即便李彤在飞机上没有先入为主，只要没有了刚开始搭讪时紧张情绪的干扰，也可以让接下来的聊天顺畅进行。不管怎么说，搭讪的开场都是非常重要的，而先入为主会让搭讪者在心理上占据制高点，从而掌控接下来的聊天进程。

其实，先入为主的搭讪在生活中很常见，而且不局限于时间、地点。即使生活中很小的一件事情，也有可能被搭讪达人塑造成一种莫大的缘分。比如等电梯的时候，看到旁边站着一位和自己年龄相仿的女性，而且长相甜美。走进电梯，站在按钮的旁边的一刹那，顺口问道："你到哪一层？"同时把手放在按钮旁边，做出帮对方按电梯楼层按钮的动作。这样一来，不但能轻易获得对方所在楼层的信息，还能够因为自己的热心而让对方说声"谢谢"。

回复完"不客气"后，假如对方在22层，你可以继续问："22层是什么机构？"

等对方回答完，你可以说："哦，没去过，有机会也去参观一下！"

如果对方说"好啊，欢迎"，就表示她对你不反感，你可以接着说："那我抽空一定去看看，请问怎么称呼你？"

对方说完后，你可以趁机要求道："要不这样，留你个微信吧，去的话我联系你。"

就这样，只要对方把联系方式留给你，那么这次搭讪基本上可以打高分了。

先入为主，才能赢得搭讪的先机，这种先机不仅体现在所聊话题方面，也体现在心理方面。先入为主的第一要诀就是第一时间开口，也就是以最简短的问候果断出击，不要有任何疑虑。

搭讪要懂得尊重他人

“和而不同”本是《论语》中形容君子行为的典范，也被视为国与国交往的准则，如今把它拿来作为搭讪的规则，是否会过于“苛刻”呢？其实，“和而不同”作为一种行为礼仪，可以用在任何一种关系上，而作为一种思维方式，更是没有下限的要求。搭讪既可以是平民百姓之间的招呼，也可以是国家领导人之间的寒暄，不能因为搭讪主角身份的转变，所遵守的规则礼仪也跟着变。如果真的如此，那么这种规则、礼仪也肯定存在着缺陷。

在搭讪过程中，我们难免会碰到一些和自己的价值观、宗教信仰或者生活习惯不同的人，如果一味地以一种“救世主”的姿态去“拯救”或者“教训”他人，势必会两败俱伤。其实，文明社会的一个显著特征便是思想更加开放，理念更加多元化，生活方式也更加多样性。如果没有逾越法律红线，也不违背道德观念，那么他人的价值观、宗教信仰或者生活习惯就没有严格意义上的对错之分，因此，他们也需要得到尊重。在文明社会，要想让搭讪顺利进行，就要注意以下三个方面：

1 .不随意评价他人的价值观

俗话说“人各有志”。不管是在生活中，还是在工作上，每个人都有自己向往的生活方式，也有自己追求的事业方向，他们会按照自己的意愿朝着那个方向迈进。搭讪的时候，如果遇到对方的价值观和自己的价值观相悖，最好不要当面反驳。一方面，价值观绝非一朝一夕

形成，当面反驳非但不能让对方认可，反而会制造不必要的麻烦；另一方面，即便对方认可你的说法，也不见得会对你本人产生好感。

曾璐璐目前正在北京上大学。有一次，她在从国家图书馆回学校的公交车上，遇到了一位正在用她老家方言打电话的女乘客，年龄比她大不了几岁。能在偌大的北京城遇到老乡，对曾璐璐来说，也是一个小小的惊喜。等对方打完电话后，曾璐璐先用普通话问对方是哪里人。得知对方和自己是一个县城的之后，两个人就像许久未见的老友，愉快地聊了起来。

没过多久，曾璐璐得知对方在一家KTV上班，便有些嫌弃地说道："KTV里面不干净，而且在那里上班没有前途，你还是尽早换一个工作吧。"那位老乡听曾璐璐这样讲，心里很不舒服，脸上的笑意也渐渐地消失殆尽。

老乡告诉曾璐璐自己学历不高，而且在KTV从事的也是正经职业，况且自己家里急需用钱，所以只要能挣到钱，做什么工作倒是其次的。不过，曾璐璐依然保留自己的看法。最后，还没到站点，那位老乡就借故下车了。

曾璐璐不知道在社会上生存的艰难，随意对他人的工作做出评价，表面上看是为了人家好，实际上却让自己和他人陷入了尴尬境地。

2 .不妄议他人的宗教信仰

宗教信仰用来指导和规范自己在世俗社会中的行为，属于一种特殊的社会意识形态和文化现象。与价值观相比，宗教信仰更敏感，更显得神圣不可侵犯。敏感归敏感，但宗教信仰绝非是一个不能涉足的

话题。事实上，如果在搭讪的过程中，得知对方有宗教信仰，而你正好也对这一宗教的教义、历史有所了解，那么就这一话题与对方进行深入探讨很容易拉近双方的感情。当然，如果你对对方的宗教了解不多，那就最好不要用一知半解的记忆来随意探讨。

不管是正面搭讪，还是背后论事，用非礼貌的言语评论他人的宗教信仰或者教义都是不礼貌的，甚至是犯忌的行为。

3 .不盲目矫正他人的生活习惯

我们经常听到“一千个读者，就有一千个哈姆雷特”这样的话，事实上，“一千个人，就有一千种生活习惯”也说得过去。如果我们用科学的眼光仔细审视大众的生活习惯，就会发现，果真想挑刺，几乎每一个人的生活习惯都有破绽。不管是外在的穿着打扮也好，还是内在的生活品位也罢，也都各不相同。生活习惯不同，可能有主观的认知不足，但也许存在着客观的原因，而盲目矫正他人的生活习惯，结局往往是吃力不讨好。

郝丽和王强谈恋爱已经有小半年了，不过双方一直都没见过彼此的家长。有一次，应郝丽父母的邀请，王强到他们家里做客。王强长得人高马大，但性格有点憨厚，也不怎么会说话。吃完饭后，郝丽和她的母亲在厨房洗碗，王强也帮不上忙，便和郝丽的父亲坐在沙发上看电视。

可能是由于无话可说觉得尴尬，也可能是联想到每次同郝丽参加聚会，郝丽所表现出的对他人吸烟的厌恶，王强顺口对“未来的老丈人”说了句：“叔叔，饭后抽烟对身体不好，要不我给您削个苹果吧。”让王强没想到的是，这位“未来的老丈人”听完后，立马火冒三

丈，说道：“我这样抽烟抽了20年了，也没见得过什么大病，你一个愣头小伙懂什么。”说完，就摔门出去了。

郝丽的父亲生气或许另有原因，但王强的“建议”无疑是一个导火索。事实上，抽烟太普遍了，几乎谁都知道它不好。一般情况下，如果不是关系比较亲密的人，最好不要建议别人戒烟或者说些“抽烟有害健康”之类的话。更何况在面对一个把抽烟作为日常生活习惯已经几十年的长辈，则更需要谨慎。

搭讪就是搭讪，目的是拉近关系，任何妨碍这一目的达成的要素都可以忽略。特别是与不同民族或者不同国家的人搭讪时，更是要学会尊重差异，做到和而不同。和而不同是理，更是礼。

心急易失误，搭讪要循序渐进

搭讪的技巧不仅仅体现在口才方面，往往心理要素也很重要。如果用口才和心理来形容搭讪的过程，那么多数人的搭讪都属于“心理——口才——心理”模型。前一个“心理”指的是搭讪者的心理，即搭讪开场前，先克服自身不利于搭讪的各种心理因素，从而让自己处于最饱满的精神状态。第二个“心理”指的是被搭讪者的心理，也就是说搭讪一旦成功，当你想把双方的关系或话题引向深入的时候，就要先揣摩对方的心理，并采用相应的方法。

之所以要揣摩被搭讪者的心理，是因为每个人的喜好都各有不同。比如有些女孩喜欢阳光大方、幽默有度的男生，而对那些死缠烂

打、穷追不舍的行为则十分厌恶。为了博取这类女孩的欢心，你的毅力就需要从穷追不舍模式转换为循序渐进模式，说得专业点叫欲擒故纵，说得通俗点就是有耐心。

欲擒故纵是兵法三十六计中的第十六计，如今人们把它用在搭讪学中，是一种非常经典的心理战术。正所谓“攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下”。

刘淼在网上认识了一个女孩，也见过对方的照片，属于自己喜欢的那种类型。不过在和女孩接触后，他略微感受到对方身上的那种大小姐的脾气。事实上，那个女孩确实是家里的独生女。为了彻底俘获对方的心，刘淼决定放弃以前追女孩常用的那种穷追猛打的方式，而是改用欲擒故纵的方式。

在和女孩聊天的时候，刘淼把自己的幽默口才发挥得淋漓尽致，两个人聊得也很投机。有好几次，那个女孩已经暗示自己喜欢刘淼，但刘淼依旧装作没看到，而且只要看话题往感情方面靠拢，他就借机又把话题引到别的地方，比如问女孩平时喜欢穿什么牌子的衣服，爱看什么书，喜欢吃什么东西等。经过一段时间的观察，刘淼对女孩的日常生活习惯以及兴趣爱好有了较为全面的认识。此时，他觉得时机成熟了。

一个周末，他们相约见面。虽然是第一次见面，但因为网上聊天已经建立了一定的感情基础，所以两个人并没有感觉尴尬。在逛街、吃饭、看电影的过程中，刘淼并没有特意征求女孩的意见，而是很“随意”地买衣服、选餐馆、看电影。结果一天下来，女生脸上的笑意就从来没有停止过。事实上，这些都是刘淼特意安排的，因为他事先已经对女孩的情况有了全面了解，所以女孩喜欢什么、不喜欢什么，他都

一清二楚。当然，他不能把这些告诉女孩，否则对方很容易“骄傲”。相反，以这种比较随意的方式，反而能增强女孩对刘淼的好感。

这样的约会又进行了两次之后，刘淼感觉该真正地“纵”一次了。他忍住想要见女孩的欲望，不去约她，等到女孩给她打电话的时候，他谎称自己生病了。结果，这个“谎话”一出口，女孩立马坐不住了，要到他家里去看他。虽然刘淼说病得不重，不用对方来看，但女孩像是铁了心一样非要去看。没办法，刘淼当天晚上熬了一个通宵，把自己整得很憔悴，而且还在额头上象征性地盖了一条毛巾。女孩来的时候，还带了一个饭盒，里面是她亲自熬的鸡汤。而且当天还下雨，女孩半个身子都湿透了。看到这一切，刘淼突然觉得自己做得有点过了，想向对方“坦白”，但话到嘴边还是忍住了。经过这一次之后，刘淼觉得是时候“收网了”，当然，女孩也没有什么意见。

后来，当他们的关系稳定之后，刘淼把这一切都告诉了女孩，谁知道女孩非但没介意，反而觉得如果不是这些考验，或许他们的爱情真的会很脆弱。

中国有句老话说得好：“心急吃不了热豆腐”。不管是事业还是爱情，都应遵循这样的道理。如果只是萍水相逢，那么搭讪适可而止就行了；如果想和对方进一步相处，那么不妨设置一点小障碍，考验一下双方的默契度。失败了，就说明双方没有缘分；成功了，关系自然也会更坚固、更持久。

第二章　如何在3分钟内搞定陌生人

> 常言道：“酒逢知己千杯少，话不投机半句多。”遇到志同道合的人，用5分钟交到朋友都显得时间太长。志是否同，取决于你遇到的人秉持什么样的道；道能否合，取决于你在对方面前呈现出什么样的志。前者凭运气，后者靠口才，这也是为什么会搭讪的人走到哪里都能碰到知己的原因，也是他们如何快速和陌生人成为朋友的秘诀。

精心设计你的开场白

俗话说“万事开头难”，搭讪亦不例外。这个“难”可以从正面理解，即“困难、不容易”；也可以从侧面理解，即“开头很重要”。事实上，任何事情，如果不重要，它的难度也会相应降低。这便是难度与重要性的辩证关系。

搭讪，一般指与陌生人的交流或者与不太熟悉的人之间的寒暄。它与平时和朋友之间的聊天、打招呼最大的不同就在于，前者并没有感情基础，目的是套近乎，说话的技巧性远大于说话本身的实际价值；后者因为已有足够的时间积淀，感情基础相当牢固，说话主要是为了传递信息，更注重实用，技巧性倒是其次。

鉴于搭讪双方的关系基础薄弱，所以开场时稍有不慎就会引发不愉快的事端。当然，万事有利有弊，与陌生人接触虽有弊端，也存在有利的一面。搭讪双方因为相互的了解都不够深入，所以除了保持适当的谨慎之外，也不会像某些熟人一样，表面上恭恭敬敬，暗地里却存在排斥之心。特别是异性之间的搭讪还有“异性相吸”这一规律的引导，所以开场会更为有利。

不以利端喜，不以弊端悲，这是立志于成为达人的搭讪者不可或缺的心理素养。所以，不管面对的是什么人，在什么场合，双方的地位、身份、职业存在着怎样的差异，都要做到有条不紊地从容应对。下面是结合搭讪达人开场搭讪的成功经验以及部分失败的教训，总结出的屡试不爽的开场技巧，供各位潜在的搭讪达人一睹为快。

1．单刀直入法

时间：2014年7月的某一天下午

地点：上海南京路步行街

人物：李彤（男）

案例回放：

李彤刚和朋友从一家服装店逛完出来，看到前面不远处迎面走来一位长发飘飘的美女。在大脑中简单酝酿了3秒钟后，李彤把手中的袋子递给朋友，缓步走向美女。不过，在和美女擦肩而过的瞬间，李彤并没有停下脚步，而是非常认真地扫视了对方一眼，便继续往前走。没走两步，李彤快速折返，赶上美女，并站在对方前面说：“嗨！稍等一下，我只想用30秒的时间过来和你打声招呼，我知道，如果不这样

做的话，过后肯定会后悔的，因为在上海漂亮的女孩很多，但我觉得你看起来特别友善。”

案例分析：

“嗨！稍等一下”可以让对方先停下来。这种做法看似过于直接，但对方尚不明确缘由，故而一般都会照做。

“30秒”只是一个假性条件，事实上，如果对方不反感，自然不会在乎你们的谈话超时。

“怕后悔”也是一个假设性的条件，但对于女性而言，也是一种变相的恭维，所以在对方看来，也是一个合理的理由。

“上海漂亮女孩很多，而你看起来特别友善”是一种调节，或者说过渡，这会引导对方思考自己究竟什么地方表现出友善了。如果对方好奇，并主动发问，即可视为搭讪成功。

当然，这种方法一般适合在非正规的社交场合，而且对方正在做事或者走路，而搭讪者利用的正是由自己创造出的“紧迫感”。

2 .趁热打铁法

时间：未知

地点：杭州某地铁站

人物：张媛媛（女）

案例回放：

老家在湖南的张媛媛来杭州找老同学玩，因为第一次到这座城市，所以对朋友的住宅位置搞不清楚。此时，在她的旁边刚好站着一位挎着斜肩包正在低头玩手机的帅哥。看对方休闲的穿着打扮，感觉对方是本地人，于是张媛媛便用手势向对方打了个招呼，并问了对方自己所要去的位置在哪里。那位帅哥非常热情地给张媛媛讲具体路线，而且说他们一会儿所走的方向一致。坐上地铁，沉默了2分钟后，张媛媛感觉对方还算比较靠谱，趁机夸赞了对方的热情、友善，然后，就这样一直聊了一路。

案例分析：

不管第一次搭讪是无心还是有意，如果觉得对方有交往价值，不妨以第一次的搭讪为平台，为第二次搭讪创造机会。如果第一次是有求于对方，那么第二次搭讪的时候可以用赞美的口吻对对方的人品或热情进行一番称赞。当然，不能太过，否则非但会让对方感觉你虚伪，还会让对方觉得你有其他企图，从而不自觉地提高警惕。当然，第二次搭讪要根据第一次搭讪时对方的反应来决定是否继续。如果对方第一次反应很冷淡，就不要强硬出击了。

3 .就地取材法

时间：周三晚上八点（下班后）

地点：电梯口

人物：潘龙（女）

案例回放：

潘龙最近刚跳槽到一家广告公司，与大部分同事还不熟悉。一次，为了修改一个第二天就要用的方案，她留在公司加班。临走等电梯的时候，看到财务部的一位同事也站在那里。虽然工作中还没来得及正式接触，但双方都见过面，也知道对方在哪个部门。电梯还要再等一会儿到，而此时旁边又没有其他人，潘龙为了避免尴尬，就朝对方微笑着注视了一眼。刚好对方的手提包里放着一本书，潘龙扫了一眼，感觉像是美籍阿富汗作家卡勒德·胡赛尼的小说《追风筝的人》，而这本书正是自己两周前刚看过的，便问道："怎么样，这本小说好看吗？"对方低头看了一下露出大半截的图书，微笑着回答说："真的是一本非常不错的小说，作者的语言以及故事的结构都非常精彩，怎么，你也看过这本书吗？"

就这样，围绕一部小说，两个人就像许久未见的朋友，畅快地聊了一路。

案例分析：

"自然"是搭讪最为关键的要素之一，这样既不会让对方尴尬，又会乐于主动与你交谈。潘龙如果没有对同事多一份留意，或者即便看到了对方包里的书，但是依然没有勇气搭讪，接下来只会让相遇的氛围变得更为尴尬，而且还会给日后的交往留下心理阴影。所以，遇到想搭讪的对象时要多观察，争取将对方身上有利于搭讪的要素为己所用。

4 .声东击西法

时间：某个周末的晚上

地点：咖啡馆

人物：林芳林（男，大学生）

案例回放：

林芳林和几个哥们周末到学校附近的一家咖啡馆聊天，忽然看到离他们不远处坐着和自己同院系但不同班级的一位自己仰慕许久的女生。虽然很想认识对方，但一直不知道该如何搭讪。他把自己的想法悄悄地讲给其他几个哥们听，只见邻座的一个哥们与他耳语了几句，林芳林便站起来，径直走到那位女生的桌边。简单打过招呼后，林芳林说道："看到没有，那边坐着的几位都是我的好哥们，其中一位觉得你很有气质，想认识一下你，但他本人比较害羞，所以让我来传递一下'情'报。要不说一下你的微信号码，回头我让他加一下你。"

案例分析：

能不能与对方的谈话继续进行下去，一方面要看女生本人的性格如何，另一方面也取决于林芳林的魅力。如果对方问究竟是哪一位想认识她，或者直接说出她的微信号，那么搭讪即可深入下去。

5 .明知故问法

时间：周末

地点：某百货商场化妆品店

人物：文韬（男）

案例回放：

文韬的母亲下周要过生日，他打算买一瓶香水作为生日礼物。其实，文韬平时就经常给自己买香水，所以对香水的牌子、等级、味道等都一清二楚。不过，这次他就像新手一样在店里面来来回回地看了十多分钟还拿不定主意。终于，他挑选了两款拿到一位业务员面前，一连向对方询问了好几个关于香水的问题。临走的时候，他对那位业务员说："非常感谢你刚才的耐心讲解。这样，能不能留一下你的电话，回头如果有不懂的，可以再继续向你请教。"就这样，文韬不仅通过问问题让那位业务员对自己印象深刻，而且在临走的时候还顺利拿到了对方的电话号码。

案例分析：

不知道却装知道体现了一个人的虚伪，但明知故问却反映了一个人的智慧。当然，既然知道却可以装作不知道，那么为了搭讪，就更要好好珍惜、利用"不知道"了。现实生活中，可问的问题非常多，比如情感困惑、生活技巧、专业知识等。对于搭讪而言，知道还是不知道，都不重要，问，才是关键。

如果说从谈话能看出一个人的阅历，那么从搭讪更能看出一个人的能力。这种能力不仅涉及谈话技巧、聊天内容，还有这个人的心理素质等。以上所提到的有关搭讪开场白的方法，重点不在于照搬套用，而在于举一反三。

你的形象一定要让人印象深刻

心理学中有一个概念叫“首因效应”，也被称为“第一印象效应”，意思是交往双方形成的第一次印象会对今后交往关系产生明显的影响。第一印象不仅会对他人的社会知觉产生较强的影响，还会在对方的头脑中形成并占据着主导地位。而且这种印象是人普遍的主观性倾向，会直接影响到以后的一系列行为。在现实生活中，第一印象常常影响着人们对他人以后的评价和看法。

第一印象不仅很牢固，而且形成的时间非常短。据心理学家研究发现，与他人初次会面，45秒钟内就能产生第一印象。这个“第一印象”的形成，主要包括对方的性别、年龄、长相、表情、姿态、身材、衣着打扮等因素，然后人们会以此来判断对方的内在素养和个性特征。所以说，形象是人与人交往的“第一语言”，人们往往尚未开口，仅仅通过观察外在形象，便会对他人的感觉在心中形成了相对固化的轮廓。

当然，涉及具体领域，比如和陌生人搭讪时，形象塑造还需要具体问题具体分析。

1 .外在形象

人们虽然常常把“人不可貌相，海水不可斗量”的道理挂在嘴边，但是遇到自己心仪的对象或者感兴趣的人，对方的外貌还是会在自己的潜意识里起着重要的作用。为了和陌生人更快地成为朋友，个人的外在形象绝对是不可忽视的重要因素。那么，外在形象主要包括哪些方面的内容呢?

（1）发型。发型一般在短期内都是固定不变的，而且很多搭讪都是偶然发生的，所以也不可能为了一次搭讪而改变发型。其实，这种

观点忽略了两个要素。其一，有些搭讪是为了某个特定的人，所以搭讪前需要精心准备一番，自然也包括发型。其二，你的发型如果是主流的，那么你搭讪主流的人成功率会更高一点；如果你的发型是非主流的，那么你搭讪非主流的人成功率会更高一点。比如，你染的是黄色的头发，搭讪染着褐红色头发的姑娘的概率就大于黑色头发的姑娘。

（2）服饰。与发型相比，服饰搭配要灵活得多：你不可能一天换两次发型，但一天换三次服装还是可以做到的。所以，如果你出门前对自己要搭讪的对象有一个整体性的了解，那么该穿什么衣服也就有了相应的标准。事实上，如果是参加较为正式的社交晚宴，自然是穿正装最好；如果是见朋友，不能太正式，但也不能太休闲，得体最好；如果是和朋友去KTV唱歌，那么，随意休闲才是主流。

（3）表情。应该说，表情是一个人外在形象中最引人注意的外在形象。一个人的喜、怒、哀、乐都可以通过表情来呈现，所以表情在与陌生人搭讪的过程中发挥着至关重要的作用。中国有句老话叫“伸手不打笑脸人”，所以想与陌生人搭讪，微笑不仅仅是必需的，而且也是最好的招呼。你的表情越自然，越灿烂，对方的警惕性就越会相应降低。此时，即便对方不太喜欢你，也不会做出过激的行为。

2 .内在形象

（1）谈吐。有人认为谈吐要在搭讪深入之后才能体现，实际上只要双方一开始接触，有语言上的交流，谈吐就已经开始流露。比如最简单的打招呼，有人称呼“小姐”，有人称呼“女士”，有人称呼“美女”，这些不同称呼已经从侧面反映了一个人的谈吐。既然是内在形

象，就要注重内在的提升。平时多交流，闲时多学习，谈吐自然会有所长进。

（2）气质。有观点认为，人与人之间的气质差异是先天形成的，受神经系统活动过程的特性制约，这或许可以解释为什么我们看到一些陌生人时，会首先在心里给对方的气质进行打分。气质虽然属于内在形象，但它的外显性比较凸出。当然，一个人的气质并非固定不变，也不是不可修炼，古人所讲的“腹有诗书气自华”便是这个道理。

（3）风度。提到风度，人们会很自然地联想到绅士，所以，一个人要想展现自己的风度，按照绅士的标准行动即可。和陌生人搭讪，特别是男性朋友，一定要把自己的绅士风度表现出来。不管习不习惯，是否适应，只有表现出绅士风度，才能给对方留下一个非常不错的印象。

会赞美的人最受欢迎

如果这个世界上存在一种类似于万能钥匙般的说话技巧的话，非赞美莫属。赞美不仅适合用在最亲密的人身上，也适合用在陌生人之间。比如，两个抱着婴儿的母亲在小区相遇，虽然未曾谋面，但通过互相赞美对方的孩子漂亮也可以就此拉近距离，找到共同的话题。

与熟人之间的赞美不同，陌生人之间的赞美要更为谨慎，因为你对对方不了解，说出的赞美如果不符合人家的胃口，反而会让双方都陷入尴尬。赞美熟人，主要针对对方做的某件事所体现出来的品质表

达相对理性的看法；而赞美陌生人，最好就一些表象性的东西发表自己相对感性的看法。

1 .找到赞美的点

赞美要发自内心，也就是说要保证一定的客观性，但关键是要说到对方的心里，能达到让对方感到愉悦的目的。不同性格、年龄、性别的人，对赞美的关注点不同，比如男人喜欢他人夸赞自己的成熟，女人喜欢他人夸赞自己的长相，小孩喜欢他人夸赞自己的机灵，老人喜欢他人夸赞自己的智慧。基于此，赞美的时候就要针对不同的人，找到各自的赞美点，然后顺势扩散。以下是陌生人搭讪时常用到的赞美点。

（1）漂亮。漂亮是一个比较大众化的对人整体的赞美方式，而除了赞美整体之外，还可以就对方身上某个具体的点展开，比如眼睛、嘴唇、头发等。交友网站Badoo曾经就线上如何搭讪异性展开调查，结果显示，“你的嘴唇真漂亮！”是男人在网上搭讪异性最无往不利的句子。英国行为心理学专家Jo Hemmings解释说，女人听到对其嘴唇的赞美最高兴，是因为这种比较大胆的赞美听起来更真实。事实上，除了大胆之外，当人们把对陌生人的赞美聚集在具体的某个点时，会给对方一种错觉，就是他的赞美并非空穴来风，而是仔细观察后得出的“结论”。所以，赞美陌生人，特别是某些女人的时候，应尽可能将赞美的点具体化，这样更真实，也更容易让对方接受、认可。

（2）气质。气质对多数人而言都是稀缺品，但用在搭讪方面却是一个比较大众化的词语。有时候当我们遇到一个长相一般，优点不明确的人，不妨用气质来概括自己想表达的观点。即便对方自认为没有

气质，也不会对你的赞美表示反感。因为气质的概念比较广泛，对方会将你的赞美视为对自己某一方面或许还未发现的优点的肯定。

如果说漂亮针对的是对方的外在美，那么气质则更侧重于一个人的内在修养。所以，对于那些有素养的人而言，被赞美有气质会比被赞美漂亮更能俘获她的心。

2 .把握赞美的度

赞美他人不是拍马屁，除了赞美的点一定要真实、可靠之外，赞美的度也一定要把握好，否则会适得其反，让对方觉得你很虚伪。

（1）真诚。真诚是赞美的最高境界。也就是说，你的赞美发自内心，而在赞美的过程中所用的语言以及所流露出的表情都很自然，你说得顺心，对方听得也舒心。

（2）分场合。同样的赞美在不同的场合说出来会有完全不同的效果。比如，赞美对方头上的发卡很漂亮，虽然事实如此，但在会议室显然没有在吃饭闲聊的时候更能达到预期的效果。

（3）不重复。如果你已经就某一个点赞美过对方，那就不要对这个点再次赞美了。如果这样做，会让对方产生反感，觉得你要么是记性不好，要么是在没话找话。要是实在不记得自己是否赞美过，那就放弃这个赞美，重新从对方身上发现亮点。

（4）不夸张。合理的赞美是赞美，过度的赞美就是奉承。除非你确信对方喜欢被他人奉承，否则就不要随意夸大你的赞美。

3 .遵循赞美的步骤

搭讪虽然没有烦琐的流程，但有时候为了快速与陌生人成为朋友，在使用赞美这一技巧的时候，注意赞美的步骤，说不定会起到意想不到的效果。所谓赞美的步骤，即说出你看到的，说出你感觉到的，说出可能发生的，俗称“三步称赞法”。

（1）说出你看到的。与陌生人搭讪，因为对对方的喜好不甚了解，而又想通过赞美拉近彼此的距离，那么不妨直率一点，把你通过眼睛能够看到的东西，比如对方的发型、服饰等，赞美一番，对方一般都会很容易接受。

（2）说出你感觉到的。有了短暂的接触之后，你对被搭讪者已经有了相应的了解，此时不妨大胆一点，猜猜对方的职业、性格、爱好等。当然，不是盲目地猜，也不是真猜，而是故意往好的方面猜。比如，看对方皮肤很好，可以猜测对方一定很注重健身、养生等；看对方知书达理，猜测对方平时一定很喜欢读书。往好的地方猜，即使猜错了，对方心里也会很受用；往不好的地方猜，即使猜对了，对方也会觉得尴尬。

（3）说出可能发生的。有了前面的赞美做铺垫，对方基本上已经在心里对你产生了好感，所以接下来的赞美，可以以朋友的口吻给出一些建议或者鼓励。比如，你在肯德基搭讪了一个正准备下午参加面试的美女，可以非常肯定地告诉对方，下午的面试一定能过。事实上，美女肯定不会为了下午的面试没过而与你从此不相往来，反而会因为你善意的鼓励而心存感激。

除了以上几点之外，赞美的时候还应注意回避敏感话题，并婉转地避开那些显而易见的缺点，而对于很明显的优点，比如头发柔顺、眼睛很大等，多夸几句也无妨。如果想让赞美达到预期效果，可以夸

得更详细、更具体一些，这样会让人听得舒服，对你的印象分自然就高了。

赞美虽然是搭讪的润滑剂，但对象不同，赞美的策略也应该有所不同。比如赞美男人的时候，最好间接一点；赞美女人的时候，最好直接一点。

巧恭维，多谈令对方得意的事

恭维和赞美很相似，但他们之间依然存在着细微的差别。赞美更多的是出于纯粹的审美眼光，而恭维一般带有一定的目的性，比如讨好对方。当然，这种讨好未必就是奉承或者拍马屁。特别是在和陌生人搭讪初期，为了尽快和对方建立良好的关系，甚至成为朋友，适当恭维是不可或缺的。那么，和陌生人搭讪时究竟该怎样恭维呢？谈令对方得意之事绝对算得上明智之举。

何楠在北京国贸一家外语培训机构上班，每次中午吃饭的时候，都能看到一位穿着工作制服的女孩儿在离自己不远处吃饭。刚开始他还没有什么感觉，但时间久了，无形之中对女孩有了一种莫名的好感。有几次，他都想上前和女孩打声招呼，但女孩在吃饭的时候，眼睛从来不离开饭碗和手机。

一次周末加班，何楠照例一个人到老地方吃饭，结果发现那个女孩也在。不过，这次吃饭的人数比往常少了许多。所以，何楠下定决心一定要在今天上前去和对方打声招呼。就这样，他端着自己还没开

始吃的饭来到那个女孩旁边。对方正在看手机，而何楠走到女孩对面的座位，很自然地问了一句：“请问这个位置有人吗？”

女孩抬头看了何楠一眼，微笑着回了一句：“没人，你随便坐吧。”随后，她的眼睛又回到了手机上。

何楠有点尴尬，不过他还是调整了一下自己的神态，换了个口气说道：“我经常来这个地方吃饭，而且也经常在这里看到你，不知道你对我是否有印象？”

听到这里，女孩终于放下了手机，抬头又重新审视了一下对面的这个人，说：“抱歉，因为这里每天吃饭的人很多，所以对你没有印象。”

何楠说：“哦，没关系，因为你比较特别，所以比较容易引人关注，而我太普通了。”

女孩说：“特别？我有什么特别的？”

“每次吃饭的时候，你都低着头看手机，好像周围的世界对你而言都不存在似的。”

“哦，这个啊！其实也不是看手机，而是在手机上背单词，因为过段时间我要被公司派遣到国外学习一段时间，还要参加一个考试，所以最近比较忙。”

“被公司派遣出国学习？了不起，看来公司很重视你啊！你是做什么工作的？”

“会计。”

“那你一定是公司的业务骨干了？”

“还行吧，反正公司涉及学习以及新人培训这一块儿，都是由我来主导的。比如前段时间国家实行的‘营改增’政策的学习，公司也是派我去的。这次去国外，主要是学习一家世界500强企业的先进管理方法，以便用到我们企业以后的改革中去。”

“哦，看来你也是肩负着企业的改革重任啊！你刚才说你在背单词，正好，我是英语培训方面的老师，这是我的名片，如果有什么我能帮上忙的，一定效力。”

就这样，何楠成功地认识了这个女孩。

事实上，当何楠最开始知道这个女孩是在背单词的时候，没有急于表现自己，亮出自己英语培训老师的身份，而是先通过一番恭维，谈了一下女孩引以为荣的职业及技能。这不但满足了女孩的“虚荣心”，而且把说话的主导权暂时交给了女孩。事实上，当女孩谈起自己引以为傲的职业时，确实是滔滔不绝。这在无形之中已经默认了眼前的何楠是自己的朋友了。最后，何楠把自己的身份亮明，而且非常符合女孩的心意。因为女孩在背单词，自然对英语学习非常感兴趣，而何楠虽然是主动搭讪，但最终以帮助女孩的口吻结束，女孩还要对何楠的热情、友好表示感谢。

除了谈令对方得意之事外，有时候也可以通过一些非常主观的赞美来表达恭维，比如“很喜欢你的笑容”。这样的恭维既诚挚、恳切，又恰到好处。事实上，谁会怀疑自己笑容的魅力呢？即使你搭讪的对象有着非常悲惨的过去，只要他此时没有将其表现在脸上，也就不会

对你这句话产生反感。当然，如果是在对方不经意的微笑后，这句恭维会更奏效。

巧用肢体语言为搭讪加分

当人们在搭讪过程中，从对方的表情、态度、言行中获得的信息存在矛盾之处时，会根据什么标准进行判断呢？麦拉宾发现，人们根据谈话内容、言辞含义获得的信息占7%，音量、语调等听觉信息占38%，表情、动作、态度等视觉信息占55%，这便是著名的“麦拉宾法则”，也被称为“7-38-55法则”。从中我们不难发现非语言信息在双方交流中扮演着至关重要的角色。以肢体语言为例，搭讪的时候，你的动作虽然细微，但都会被对方的眼光捕捉：动作夸张了，对方会认为你轻浮；若没有肢体动作，对方又会觉得你呆板。

非语言信息为什么会在交流中扮演如此重要的角色呢？答案很多，但有一点是显而易见的，即语言都是经过思维酝酿，然后经过嘴巴发出的，也就是说，语言可能是真的，也可能是假的。但相对于容易被人操纵的语言，肢体动作往往更诚实。

大学学商务英语的李扬毕业后进了一家外贸公司，从最底层员工做起，用了5年的时间，终于爬到了经理的位置。职位虽然不算太高，但对于性格偏内向的李扬而言，其间可经历了不少周折。刚开始工作的时候，李扬以为只要把分内之事做好就可以了，谁知道真正开始工作之后，难住她的不是业务能力，而是与新客户打交道。

因为不善于和陌生人交谈，刚开始李扬总是让同事帮忙接待新客户，结果同事的业绩越做越火，而自己的业绩却越做越惨淡。最初，李扬怀疑自己的能力，甚至怀疑自己是否适合这份工作，甚至想换一个工作，但不轻易服输的性格还是让她决定尝试着改变自己。

接下来的一段时间，李扬强迫自己与陌生顾客打交道。接触倒是接触了不少，但谈判的结果却不如人意，甚至有两位顾客中途“莫名其妙”地借故离开了。后来，李扬特意找了一个关系不错的同事陪着自己一起见顾客，一来为自己壮胆，二来也可以让同事观察一下自己，看看自己是不是在说话方面出了什么问题。结果不到半天，同事就发现了问题。原来李扬在和陌生顾客说话的时候，总是习惯性地将双手背在身后，给人的感觉就像是领导在说话，从而使对方感觉不自在。

找到问题所在之后，李扬接下来的努力就有了方向。白天在同事面前练习肢体动作，晚上回家对着镜子练，有时候周末还到图书馆看相关方面的书籍。慢慢地，李扬也总结出了一些规律，比如在搭讪前，要尽早伸出手，表现出想要和对方握手的明确意愿，从而让对方觉得你谦虚、热情，也可以避免不必要的尴尬。

其实，了解肢体语言不仅可以矫正自己的肢体习惯而让他人愉悦，也可以通过观察他人的肢体语言来揣摩对方的心理。事实上，李扬就是这样做的。在和顾客的沟通中，如果对方焦躁不安，双手不知该放在哪里时，她一般会找个舒适的沙发让顾客坐下，并递上一杯咖啡；如果对方表情平静，双手自然放在胸前，她就会继续讲产品；如果对方双手挥舞，面部焦虑，她就会果断收尾，争取让顾客快速签单。

当然，人的肢体语言有很多，下面就来介绍一些可以轻易做到，而且非常有利于搭讪的常见肢体语言。

1．微笑

很多人认为微笑不属于肢体语言，只是面部表情。当然，这种解释也说得过去。但是，任何善意的肢体语言如果没有微笑相伴，它本身就会失色不少。微笑是向他人释放善意以及获得他人好感最直接、最有效的方式。有时候，在和陌生人相处的时候，即便不说话，不做任何动作，只是轻轻相视一笑，也会让双方产生如心灵感应般的好感。

2．轻抚

所谓轻抚就是用手表达自己的关心或热情。事实上，传统习俗中长辈通常用轻抚来表达对晚辈的关心和爱护。不过，因为涉及身体接触，所以在轻抚的时候，一定要考虑对象。比如对同龄但关系不亲近的异性以及生意伙伴，这种动作还是慎用。轻抚用到位了，会被视为亲切；但若用不到位，则会被视为轻浮。

3．手势

手是人身上最为灵活的部位，它可以做出各种各样的动作，甚至用手势可以表达出一套完整、流利的语言，比如盲人之间交流所用的手语。有时候，通过手势表达出来的信息会比语言更有力。所以，在搭讪的过程中，利用好手势的各种微妙作用，或许会对搭讪起到事半功倍的作用。

快速记住对方的名字

卡耐基曾说："任何语言中，最甜美的声音就是听到自己的名字。"不管是初次搭讪，还是和许久未见且仅有一面之交的朋友再次相逢，能够记住并快速说出对方名字的人，都会更受欢迎。当然，对方之所以会对你抱有好感，并非佩服你的记忆力好，而是因为你记住了他们的名字，从而让他们感觉自己很特别并受重视。特别是在初次搭讪的时候，快速记住对方的名字可以让对方知道，你在很认真地听他讲话，而且当你很自然地喊出对方名字的时候，也会帮你拉近与对方之间的距离。

一般情况下，快速记住对方的名字，需要注意以下五个要点。

1．集中注意力听对方做自我介绍

当他人在做自我介绍的时候，一定要保持全神贯注的神情，并微笑着用眼神和对方做交流，这样他就会觉得自己的名字对你来说很重要，所以在介绍的时候会更仔细，也会方便你的记忆。

2．听对方做自我介绍时，不要考虑自己该说什么

很多人在搭讪的时候，有个不好的习惯，即感觉对方的自我介绍不是很重要，总想趁着对方做自我介绍的间隙，悄悄准备自己接下来该说什么。事实上，这种投机的做法有时候会适得其反。比如对方在介绍自己的时候，明明说了自己老家是山西大同的，结果在接下来聊天的过程中你冷不防地来了一句："对了，你老家是哪里的？"换位思考一下，如果是你自己遇到这样的倾听者，心里该做何感想？

除了不考虑自己该说什么之外，还要认真听对方的自我介绍，因为你们接下来的谈话内容完全可以通过各自的介绍向外延伸。如果对方在介绍的时候，某个音没有发准确，或者对方名字里的某个字你不确定，那么就果断提出疑问，可以说："抱歉，你刚才说得太快了，我没听清楚，麻烦你再说一遍。"

3．大声重复对方的名字

即便对方已经把自己的名字介绍清楚了，但是听完对方的自我介绍之后，最好把对方的名字重复一遍。这样做一般会有两个好处：一方面，可以通过你的重复向对方求证，看是否准确；另一方面，说出对方的名字，就意味着你们已经算是认识了，那么接下来的谈话就不再是陌生人之间的沟通，而是朋友之间的交流。除了嘴巴重复之外，最好也在心里默念几遍，因为重复是保持记忆的关键。

4．想想认识的人中是否有重名或者名字很相似的人

听完对方的自我介绍之后，可以顺带想一下自己已经认识的人中是否有和对方重名或者发音相似的。比如你的一个朋友叫王凤娟，而对方叫刘凤娟，那么不妨将这两个人的形象放在一起，这样也有利于记忆。如果纯粹只是为了记住名字，就没必要局限于只是自己认识的人或者人名，事实上，很多名人的名字，都可以拿来作为记忆的工具。比如你搭讪的对象叫康思德，那么就可以和德国哲学家"康德"的名字联系起来，并在心里形成这样一句话："我说康德是哲学家，但对方说康德是思想家。"这样，把对方的名字和名人联系起来，记忆的时候会更容易。

5．搭讪过程中或者快结束时说出对方的名字

“张慧，你刚才说……”

“紫萱，很荣幸能和你一起在这里喝茶。”

“郝芳，下次我们什么时候可以再见面呢？”

在谈话过程中，偶尔提到对方的名字，不仅可以增强自己的记忆力，还可以提升自身的亲和力。另外，用对方的名字结束搭讪，可以留给对方一个比较深刻、良好的印象，这也为下次见面埋下了伏笔。

有些人以自己记忆力不好为由，往往会忽略对他人名字的记忆。事实上，如果真的这样做了，你会发现自己在记忆人名的能力方面越来越差劲。其实，记忆力是可以通过调整方法或者反复练习而提升的。

首先，你要在心理上摆脱自己记忆力不好的刻板认识，并相信自己可以在短时间内记住他人的名字。

其次，把快速记住他人的名字当作一件重要的事情去做，这样的话，你就能够集中注意力。

最后，你要在搭讪过程中或者日后的再次接触中，有意识地叫出对方的名字。当对方惊讶地说“没想到你还记得我的名字”时，你的感觉一定很好。有了这样的成功经验，你会发现快速记住他人的名字不仅是搭讪必备的一种技能，还是一种乐趣。

第三章　如何找话题，又如何打开话题

> 想搭讪，但不知道该从何说起；正搭讪，突然发现脑子短路；搭讪过程中类似的困境，都可以归结为一个原因：找不到话题。随意固然是搭讪的主旋律，但如果不储备一些谈资，人们很容易陷入尴尬。另外，光有话题不行，还必须结合具体场合、人物把话题聊到位了，否则依然起不到加固关系的作用。

从第三方切入，委婉搭讪不被拒

中国文化与西方文化存在着很大的差别，其中最为大众熟知的一个就是打招呼，比如中国人见面后会问："吃了吗？"而西方人一般会说："今天天气不错。"其实，这两种打招呼的方式正好反映了两种搭讪的思维取向，即从对方切入，或者从第三方切入。从对方切入的搭讪方式很常见，问对方年龄、籍贯、爱好等，都属于这种情况。这种搭讪方式的好处是比较直接，可以快速地从对方身上获取自己想要的信息，但缺点是容易让对方起防备心，甚至会引起对方的反感。而从第三方切入就是把和两个人都相关的事情作为搭讪的话题，比如排队

买包子，可以和前后的人说："这家的包子味道好，又干净，还实惠，很不错。"这种搭讪方式虽然比较委婉，但成功率更高。

很多新手在开始搭讪的时候，经常不加遮掩地对人家的长相、服饰赞叹一番，但有时候遇到害羞或性格内敛的人，他们会紧张，也就不利于搭讪的深入。相反，如果把视线从对方身上转移到你们共同关注的第三方事物上，并把它作为共同话题，那么效果就会完全不一样。把第三方事物作为话题构建起来的对话会让搭讪双方都不觉得突兀，反而感到很自然。比如你去学校给上幼儿园的孩子办理入校手续，会遇到很多家长，虽然大家都是陌生人，但搭讪被拒的概率几乎为零。为什么呢？因为你们有共同关注的第三方事物。

1．人——借第三方的人物开启搭讪话题

用第三方的人物切入，首先要确定对方对这个人物有所了解。当然，没必要问对方，只需要根据你已知的信息进行推断即可。明星里面，谁不知道周星驰？但如果你要提到这个明星，必须有一定的关联，否则对方会觉得莫名其妙，即便对方也知道周星驰。如果是个不知名的人物，那么可以根据常识进行揣测。比如你去兰考旅游，可以就焦裕禄的事迹向周边人咨询，相信很多人都会乐意接受你的搭讪。一方面，他们肯定知道这个人物；另一方面，他们会以宣传焦裕禄的事迹为荣。所以，这样的搭讪无疑可以起到四两拨千斤之效。

2．事——借第三方的事情开启搭讪话题

借第三方事情搭讪，可以借鉴第三方人物的方法，即从两方面入手。一方面是众所周知的名人之事，另一方面是只在小范围内被人们知道的事迹。比如闹得沸沸扬扬的某某明星离婚事件，就是搭讪的一

个好话题。你可以在出租车上和司机神侃，也可以在小区里和邻居闲聊，或者站在地铁里看到有人在用手机看类似话题的新闻，也可以插上两句嘴。有些事情或许不太有名，只在小范围内传播，那就等确信对方知道这个事情之后再作为话题展开搭讪。

另外，如果你和对方在一个共同的场所出现，就可以据此来揣测对方可能要做的事情，并以此作为共同话题。比如共同出现在火车站，很有可能都是准备坐火车的；共同出现在旅游景点，很有可能都是来旅游的；共同出现在饭店，很有可能都是来吃饭的等。

3．物——借助于对方感兴趣的某物开启搭讪话题

第三方不局限于人和事，也包括物。这个物可以是周边的，也可以是对方身上的。比如对方手里拿着最新款的手机，你可以就此发表简单评论；对方手里拿着一本书，你可以问作者是谁，是否好看等。当然，对方佩戴的手表、配饰等也都可以作为第三方话题。

其实，会搭讪即一个人内心开放和积极程度的体现，会搭讪的人不仅可以有好的异性缘，还能够在自己需要的时候，随时把身边的陌生人变成资源。所以，学会并活用第三方切入，可以让自己搭讪的话题更为多变，更为灵活，且搭讪的效果也会更好。

巧用冷读和热读，让聊天有的放矢

所谓冷读，就是指在没有防备，甚至第一次见面时就看透他人的心思，从而更好地与人交流，经常被心理医生应用于心理治疗。冷读会让对方产生一种诸如“这个人知道我的事”的感觉，它是搭讪过程中常用的技巧，也是一种在短时间内了解他人从而更好地沟通的方法。

在搭讪过程中，经常会遇到“你多大了？”“你是哪里人？”“你学什么专业？”等一连串的问题，网友们调侃为“查户口”。其实，这样的问题并非不能问，只是问得多了，对方会觉得你像是在调查他，而不是在了解他。此时，用冷读方式切入，说不定会产生意想不到的效果。比如你想了解对方的脾气，通常的情况可以直接问：“你觉得自己的脾气怎么样？”若换成冷读就是这样说：“你的脾气一定非常好。”针对前一种问法，对方的回答往往是：“还行吧，还可以。”如果换成冷读的方法，对方一定会问：“你是怎么知道的？你从哪里看出来的？”

你问得直接，对方回答得简单，这样的搭讪结束得也快。如果你通过冷读的方式让对方提问，那么搭讪的主动权就跑到自己这边了。冷读的时候，尽量把范围覆盖得广一些，以赞赏的口吻进行冷读。以上面为例，平时搭讪说到脾气无非就两种情况：一种是脾气好，另一种是脾气差。即便是完全陌生的人，你说对方脾气好的概率也可以占到50%。另外，脾气本身就是一个比较模糊的概念，有些人脾气很差，他自己倒不觉得，有些人脾气很好，但也可能大家不这么认为。所以，你说对方脾气好就属于一种赞美式冷读。其实，这种冷读即便解读错了也没有多大关系，因为对方解释本身就说明你的搭讪还在继续，你可以根据对方提供的信息对他多一些了解，然后为下面的话题寻找素材。

冷读的案例很多，而且使用方式也比较灵活，下面从非冷读与冷读两个方面对搭讪过程中经常会遇到的邀约做一个分析，看看冷读在

其中发挥的作用。先看一个非冷读案例。

男生："晚上可以请你吃个饭吗？"

女生："不，晚上我没空 。"

男生："那一起喝杯咖啡如何？"

女生："我真的没空。"

男生："那你什么时候有空？"

女生："不知道。"

这种问答式邀约，其实在无形中就给对方制造了说"不"的机会，也就是说让对方的思绪进入了习惯性拒绝的模式。所以，想办法封锁对方说"不"的反应非常重要。那么，怎样才能封锁呢？很简单，就是换一种让对方不好意思说"不"的方法，比如使用选择式冷读法。

男生："今天晚上去吃饭还是去喝咖啡？"

女生："可是我没空啊！"

男生："那就去喝咖啡吧，这个节省时间。"

女生："嗯，啊，好吧。"

对于"晚上可以请你吃饭吗？"这样的问题，对方可以说去，也可以说不去，而且考虑双方是因搭讪相识，女生拒绝的可能性更大。所以，这种提问无异于给对方创造了一个说不的条件。相反，如果把简

单问句换成一个选择式问句，比如“我们去吃饭还是去喝咖啡？”对方的意识就会被你引导到从中筛选，而非直接拒绝。

一般的冷读都是以陈述句的句式展开，但也有例外，比如上面提到的选择式冷读。虽然冷读是一种猜测，但也绝不意味着可以随便乱猜，至少要有点依据。看过英国作家阿瑟·柯南·道尔创作的《血字的研究》的读者，一定会对福尔摩斯初次遇到华生时所展现出的分析力和判断力感到惊讶，其实这正是福尔摩斯通过观察来演绎推理的最佳写照。当然，我们将其视为冷读也不算错。即便我们没有这样的能力，而且搭讪的时候也没必要有如此高深的洞察力，但福尔摩斯至少给我们提供了一些搭讪时如何使用冷读的经验，比如观察。搭讪前，或者搭讪过程中，先用敏锐的观察力观察对方的一些细节，服装、发型、面部表情、走路姿势、精神状态等。反正一切你可以看到的东西都可以用来作为发挥冷读术的素材。

有冷读，就有热读。所谓热读就是指事先对搭讪对象进行身份调查，比如户籍、年龄、专业、爱好、习惯等，并在搭讪的时候创造时机去说出这些信息。在对方眼里，这还是冷读，但对你而言，这就是热读。有时候为了凸显热读的真实性，可以就对方的实际信息稍作偏差处理，即你明明知道对方是24岁，故意说“应该在23岁到25岁之间”。在对方眼里，这会比你直接说出准确年龄更觉神奇。热读可以让你在聊天中有的放矢，轻松产生共情效果。

兴趣说到点上，话题聊不完

兴趣有很多种，有些是自己的特长，有些只是打酱油的水平，有些可能只存在于自己的幻想中。不管是哪种兴趣，说出来都可以作为话题。属于自己特长的兴趣，你是师傅，对方是徒弟，你可以就自己的特长让对方对你产生一种崇拜感。崇拜感建立了，搭讪也就成功了，说不定下次会是对方主动约你呢。如果你的兴趣只是打酱油的水平，而对方在这一方面又很有见地，那么就让对方当师傅，你当徒弟。分享自己的知识是人的一种天性，而且分享者还会从中体会到乐趣。如果你通过沟通达到了一种让对方就你的兴趣分享自己观点的目的，搭讪也可以视为成功。不管下次谁联系谁，都有一个合理合情的理由。所以说，兴趣是搭讪过程中非常重要的一个话题分类。

值得提醒的是，不是所有的兴趣都适合用作搭讪的素材。比如你很擅长化学，很迷恋微积分，或许你真的为自己的这些兴趣感到骄傲，但这些兴趣在搭讪的时候基本上没有用武之地，除非对方也有这方面的兴趣，而且你必须在这方面表现出比对方有明显的优势。从客观来讲，这样的概率非常低。所以，即便是兴趣这种比较大众化的话题，也需要从中再精选出一些适合在搭讪过程中聊天的大众性素材。下面是一些适合用在搭讪场合且能为自身魅力加分的话题。

1 .体育运动

把体育运动视为现代最为大众化的兴趣之一，应该没有人反对，这也是把它列在第一位的原因。事实上，在搭讪的过程中问一些诸如对方平时喜欢什么运动之类的问题非但没有过多禁忌，反而还更容易拉近彼此的距离。一方面，如果两个人在运动方面的兴趣趋同，会有一种志同道合的感觉；另一方面，如果两个人在运动方面的兴趣互补，可以边聊天边学习，能在无形之中为搭讪的顺利进行做好铺垫。如果搭讪女生，可以往瑜伽、羽毛球、保龄球等领域靠拢，如果搭讪

男生，多往足球、篮球、跑步等领域靠拢，这样捕捉共同点的概率会更高一些。

2 .文学艺术

说完体育方面的兴趣，接下来很自然地会想到文艺。体育是动的代表，文艺就是静的代表。如果从对方的言谈中了解到他“尚武”，就在谈论兴趣的时候往体育运动方面靠拢；如果感觉对方“崇文”，就在谈论兴趣的时候往文学艺术方面靠拢。爱好体育运动，说明你身体健康；喜欢文学艺术，表明你精神丰富。当然，如果你两者都比较擅长则再好不过。但是在讨论文学艺术的时候，一定要把握好分寸，点到为止即可。探讨得太深入了，对方会觉得你是在炫耀。

3 .烹饪美食

俗话说：“民以食为天。”说到美食，很多“吃货”就会两眼放光。事实上，我们周边很多男生追女生就是靠“吃”来获取芳心的。如果你会烹饪，自然再好不过；如果不会，那么在美食方面有自己独到的见解也不错。当然，烹饪美食不适合作为搭讪开场的话题，而且如果搭讪的两个人没有一定的感情基础，也不能贸然谈起。所以，为了将这个话题的优势最大化，最好先快速和对方熟悉起来，等双方的感情有了一定的基础之后，再引入烹饪美食方面的话题，效果就会更佳。

4 .电影和音乐

看电影、听音乐是现代人比较喜欢的休闲方式，所以作为兴趣方面的话题也可以非常巧妙地起到引导搭讪的作用。聊电影和音乐可以围绕两个 方面进：一个是当下流行的歌曲，刚上映或者准备上映的电影；另一个是比较经典的歌曲、电影、明星等。

5 .旅行

旅行和旅游，这两个词虽然很相似，但人们更习惯于把旅行作为兴趣爱好的一部分，而非旅游。旅行分多种，比如独自徒步、集体徒步、骑自行车、自驾等。每一种旅行方式都有它独到的乐趣。随着现代都市生活、工作节奏的加快，那些说走就走的旅行达人更像是逍遥的侠客。如果把这样的经历作为搭讪的谈资，很多人都会喜欢听。你可以谈旅行过程中遇到的人、物、事，也可以谈走过的山、水、路等。你说的景点别人或许会因为去过、了解过而不感兴趣，但旅行过程中的见闻往往是独一无二的，这也是它作为搭讪话题最为耀眼的地方。

聊家乡，巧用乡情拉关系

把家乡作为搭讪的常用话题，一方面出于人们交往的本能，比如两个人聊起来之后，听到对方口音不像本地的，就会很自然地问到对方的家乡；另一方面出于社交的需要，因为知道了对方的家乡之后，就可以围绕这个点和对方建立某种关系。比如听对方说他是河南信阳的，而你是湖北随州的，那么就可以开玩笑地说："原来我们还是邻居啊！"（河南信阳与湖北随州交界）这样一来，两个人的关系一下子就会拉近许多。

当然，除了以上原因之外，还和中国人的传统文化有很大关系，特别是中国人的乡土情结非常浓重。比如经常挂在嘴边的"老乡见老乡，两眼泪汪汪""落叶归根"等，都是乡土情结的体现。所以在外地，

当你和别人聊起家乡的时候，如果两个人的经历和家乡没有交集，权当是进行了一次历史和文化的普及；如果有交集，可以就近发挥，让搭讪更进一步。试想一下，如果和你搭讪的人就是你的老乡，而且你已经很久没有回过家乡，那种场面定会相当感人。

袁利民今年65岁，三年前老伴去世后他就来到北京投奔自己的女儿。说是投奔，按照他自己的话说，其实就是给他的外孙当“保姆”。袁利民膝下有一儿一女，儿子在国外工作，女儿在北京上的大学，后来也在北京成家立业。刚开始，袁利民是很不情愿去北京的，因为到北京后自己原来的那些老伙伴们就见不着了。后来，女儿还是借口说自己平时要上班，在家里雇一个保姆照顾孩子不放心，所以一定要把父亲接来北京。最后，袁利民也还是看在外孙的面子上答应了。

刚到北京那段时间，袁利民确实是很不适应，每天除了在家里照看孩子，平时就是在小区的小树林里面溜达溜达。如果不是节假日女婿硬是拉着他去了趟故宫，他平时连小区的大门都不出。袁利民年轻时很喜欢社交，而且也是左邻右舍心目中的老好人。自从老伴去世后，他的心态就发生了转变。别人主动和他搭讪，他会乐呵呵地回应；如果没有人主动搭讪，他就会独自发呆或者不紧不慢地忙自己的事情。

时间一晃，一年的时间已经过去了，袁利民在小区里也认识了几个年龄相仿的朋友，不过也都是泛泛之交。一天早上，他像往常一样在小区花园的小道上慢走，碰到了前两天刚认识的“男保姆”——对方也是给女儿照看外孙的。两个人碰面后，打了个招呼就一起顺道边走边聊。上次见面，两人都抱着孙子，只是简单互问了一下孙子的情况，没有涉及两个人的信息。但是这次，袁利民把精力放在和对方的

聊天上时，突然发现对方的口音有点自己家乡方言的味道，就顺口问了一句：“老兄，听你的口音像是南方人，南方哪里的？”

“哦，你的耳朵还是蛮灵敏的。我自以为普通话已经说得很标准了，没想到还能被你听出口音。没错，我祖籍是江西上饶的，35岁的时候因为工作原因举家搬到了北京，后来断断续续地回去过几次，不过大部分时间都生活在北京。”

“原来如此。那真是太巧了，我也是江西上饶的。”

“真的吗？你是上饶哪个区县的？”

“婺源县。”

“真的有这么巧吗？我也婺源县的。”对方像是中了彩票一样，满脸兴奋地说道。

当然，袁利民也是非常兴奋，没想到来北京快一年了，竟然在小区里碰到了同一个县的老乡。

两个人越聊越兴奋，越聊越投机，最后干脆约好了晚上一起下馆子。这在袁利民的女儿、女婿看来可是破天荒的事情，因为父亲除了和他们去过几次饭店之外，可从来没有在外面吃过饭。

其实，从这个案例中，我们可以发现袁利民并没有采用什么说话的技巧，纯粹就是通过询问得知两个人是同一个县的老乡，结果就让他们的关系迅速升温。这或许也给我们一个借鉴：搭讪的时候，话题本身也是技巧的一部分。

讲个故事，气氛好了关系就近了

故事就像文章中的案例一样，大部分人都喜欢。如果在搭讪的过程中没有其他话题可聊，不妨讲一个生动有趣的故事，你说得不亦乐乎，对方听得津津有味。只要对方没有表现出不耐烦的样子，或者其他三心二意的举动，搭讪都可视为成功。当然，即便是随随便便讲一个小故事，也不能敷衍，正所谓“麻雀虽小，五脏俱全”，要想把搭讪过程中讲故事的技巧发挥好，就需要注意以下几个方面。

1 .细节

一个没有细节的故事，就像一个没有生气的人，表面上看像一个故事，其实乏味至极。另外，故事如果没有细节，怎么听都像是假的；反之，有细节的故事即便是假的，人们也会当真的一样听。比如：

她躺在沙滩上，身上盖着一件粉红色的薄纱。忽然来了一阵清风，把薄纱吹到了她的头上。她用手轻轻拿下薄纱，半眯着眼睛，发现旁边站了3个手里拿着气球的小孩。

在这个故事描述中，“粉红色”“轻轻”“半眯着”“手里拿着气球”等，都是有关细节的描述。其实，如果你仔细观察，就会发现细节描述可以有效地激活人的想象力，从而让听者可以全身心地投入。

2 .展示价值

故事是搭讪过程中让他人了解自己的最佳方式。比如，你想要让对方知道你很强壮，你可以直接说："我身体素质很好。"当然，你也可以通过讲一个故事来间接表达。比如：

大学的时候，我差不多两个学期没去过学校的澡堂。当然，别以为我不喜欢洗澡，事实上，即便是在冬天，我也每天坚持用凉水冲澡。你还别说，这种提高身体素质的方法特别有效，我到现在，几乎从来没有感冒过，而且上次跑马拉松，只用了4个小时多一点就完成了。

这样说的话，别人自然知道你的身体素质很棒。

3 .起伏

精彩的故事还有一个非常重要的特点就是中间有起伏，有波澜。事实上，乏味、平淡的故事没有几个人爱听。为了达到起伏的效果，这就要求搭讪者具备一定的编剧能力。当然，这里的"编"未必就是让你把假的说成真的，把虚的说成实的，而是巧妙地制造一些"笑"果，或者说像欧亨利式结尾那样，制造一种意想不到的结局。比如：

两个销售员和他们的经理步行去见客户，走到半路的时候，看到了一盏古代油灯。当他们靠近油灯时，发现有个精灵从里面跳了出来。精灵说："我可以满足你们每人一个愿望。"一个销售员抢着说："我想去威尼斯划船，至少玩一个礼拜再回来。"说完后，就飞走了。另一个销售员说："我想去巴厘岛，躺在沙滩上，有美女给我按摩。"说完后也飞走了。最后，轮到经理了，你猜经理的愿望是什么？只见经理不慌不忙地说道："我的愿望就是让那两个蠢货立刻回来给我开始工作。"

4 .画面感

所谓的画面感就像是在布景，而你的故事最好要有画面感，不然人们会感到索然无味。很多小说可以很好地做到这一点。这里我们不妨举著名作家宗璞写过的一篇散文《紫藤萝瀑布》里面的一段：

从未见过开得这样盛的藤萝，只见一片辉煌的淡紫色，像一条瀑布，从空中垂下，不见其发端，也不见其终极。只是深深浅浅的紫，仿佛在流动，在欢笑，在不停地生长。紫色的大条幅上，泛着点点银光，就像迸溅的水花。仔细看时，才知道那是每一朵紫花中的最浅淡的部分，在和阳光互相挑逗。

事实上，通过作者的描写，读者就可以在脑海中勾勒出紫藤萝瀑布的轮廓。当然，一般人可能没有宗璞这般文笔，但在搭讪的时候利用夸张、想象、比喻等手段，都可以让所述之物、事等有非常明显的画面感。用画面感讲故事、写文章、作诗词，都有妙不可言之处。比如马致远的《天净沙·秋思》：“枯藤老树昏鸦，小桥流水人家，古道西风瘦马。夕阳西下，断肠人在天涯。”没有叙述，没有评论，11个名词的物象陈列，就把一幅诗中有画、画中有诗般的情景勾勒出来了。对于搭讪达人而言，用画面感讲故事，亦可以达到诗情画意、声情并茂的神韵。

5 .加入感情

正所谓“好马配好鞍”，一个好的故事也应该配有一个好的述说方式。试想一下，如果让一个冷冰冰的人讲一个温情的故事，或者用含情脉脉的语调讲一个严肃的故事，结果会怎样？所以，为了让故事发

挥出它最大的传播价值，那么讲述者也应该就故事的内容投入相应的感情。这样一来，读者听起来就更容易入味。

讲故事的技巧、方法有很多，以上所列只是其中较为重要的几点。当然，还有一个大的策略需要掌握，即如果你和搭讪者是初次接触，最好讲简短而有趣的故事，切忌讲很长的故事。等你们熟悉了之后，再讲很长且深刻的故事会比较好。

话题到位才能持续聊下去

搭讪很成功，而且也闲聊了几分钟，接下来遇到的最大挑战是什么？估计很多人都会说："最大的挑战就是怎样才能够和对方一直聊得兴致勃勃。"当然，这并非搭讪者的贪婪，而是野心，因为唯有持续高效的交谈才能够彰显你的魅力，从而强化双方的感情。那么，怎样才能够在搭讪成功之后保持持续的交谈呢？让我们看一下以下四个绝招。

1 .把注意力集中到你们所处的环境

与人搭讪时，你应先观察周围的环境，也就是说"你在哪？""为什么你们会在这里？""对这里的感觉如何？"等。当和对方成功搭上话之后，你可以将周边的事物作为切入点来展开话题。当你把谈话的重点放在周边的环境上时，就可以轻易地把话题转移到与环境相关的事物上来。比如你在一个舞蹈班上课，那么舞蹈教室就是你的周边环境。此时，可以问类似于"你经常来这里上课吗？""对周边的环境熟悉

吗？”等问题。此后，可以针对对方的回答继续说：“哦，我第一次来这个地方上课，对周边的环境不熟悉，方便的话待会儿可以和你一起去吃饭，顺便了解一下周边的环境。”

在搭讪交流的过程中学会观察周围的环境，你就可以把话题扩展到你关注的那些周边要素上，这样也就不用为没话可说而犯愁了。

2 .善于发现对方生活中的“大事”

卡耐基曾经在他的成功学宝典《人性的弱点》中写过这样一句话：“如果你找到了某人生活中的‘重大’事件，那么交谈就不是问题。”这些大事是你和搭讪对象都非常关注的，所以能够投入其中，从而交谈更长时间。大事可以是对方新找的工作、正在培养的兴趣或者刚买的宠物等。

搭讪的时候，尽快找到对方身上近期或者很早以前发生但影响深远的大事，这对持续交流非常重要，而且是越早发现越好。其实，在礼节性问候的时候，就应该形成发现对方身上大事的意识。通过这些大事，你会发现对方把时间、精力、金钱都投资在哪里，也就是说看他重视什么。这些都可以作为你搭讪时的话题，而且可以让你对搭讪对象有一个深入的了解。

除了礼节性的问候，有时候仅仅从对方的衣着打扮或者所携带的物品上就可以观察到他们平时关注的重点，进而推导出可能发生在他们身上的大事。

3 .保持信息交换的双向平衡

搭讪非常忌讳的一点，就是一方说得太多，而另一方又说得太少，这种不平衡的交流一旦中间出现停滞，接下来就很难再进行下去。所以在进一步交谈时，搭讪双方都应该意识到你们之间是双向交流的关系。在分享诸如个人信息、想法、观点和感受等信息时，尽管可能会不完全对等，但也应该做到大体相当。这样的话，当谈话告一段落时，双方才会对彼此都有所了解。

4 .用轻松的闲聊控制你们的交谈

闲谈总会被很多人视为无聊的行为，但有时候，闲谈并非是在浪费时间。闲谈既是一种搭讪的方式，也可以作为一种试探的工具，即通过闲聊看对方是否有意愿继续交流。如果通过闲聊，你发现自己与对方的交谈很活跃，那么彼此间收到的信息就非常明确：你们都乐意和对方交谈。

因为闲聊不拘泥于某一个话题，所以人们可以在尝试各种话题的过程中形成默契。特别是一些生动的闲聊，还可以促使被搭讪者说出大量的关键词，你也可以借此展开新的话题。搭讪的闲聊最好能集中注意力，并顺带记住对方说的某些关键的话，说不定会在后续的交流中给你带来别样的惊喜。

第四章　问题问得妙，搭讪效果会更好

> 问问题几乎是搭讪过程中不可回避的环节之一。好问题就像是搭讪的润滑剂，可以让沟通推进，而且还能够捕捉到对方更多的信息。提问题，最忌讳的就是呆板，最通用的就是自然，最高明的就是巧妙。所谓巧妙的问题，即问的时间点合理，问的对象合适，问的内容合情。一旦问题到位了，成功搭讪就是水到渠成的事。

开场第一问，要让对方容易回答

“你是做什么工作的？”“你老家是哪里的？”“你今年多大了？”这是很多人在搭讪时常问的问题。这些问题并非不能问，只是它太通俗了，问得多了，自己都觉得无聊，而有些人听得多了之后，可能会反问：“你是在查户口吗？”

鉴于搭讪通常都是以问问题的形式展开的，而问题的好坏会直接影响搭讪能否顺利进行，所以高质量的问题也是成功搭讪的关键。那么，究竟什么样的问题才算得上搭讪的好问题呢？

首先，第一个问题尽量可以让对方不用思考，也不需要太多语言进行表述。最好的情况是，可以让对方用一到两个字对你的问题做出回答，比如："你的手机是最新款的吗？""你看的是村上春树的书吗？"对于这类问题，对方只要用"是"或"不是"回答就可以。在旅游景点遇到心仪的对象，想要搭讪时可以这样问："这是你第一次来这个地方吗？"对方的回答也只要回答"是"或"不是"。

问简单的问题时，并不需要在问题本身花费太多心思，因为这个问题的目的是消除对方的防御心理，建立和对方的沟通，从而使双方的对话能够展开。这样一问一答的对话结束之后，两个人就会相对熟悉起来，并可以在接下来的交流中互换更多信息。

张灵老家在河南焦作，去年夏天和朋友去武夷山玩了一趟，其间邂逅了一个导游，不过整体经历却不怎么愉快。其实最开始的时候，因为问路的缘故，还是张灵主动搭讪的对方。当张灵告知那个导游自己家乡是焦作的，而此次也是第一次来武夷山时，对方竟然问了一个让张灵很尴尬的问题。那个导游问："你觉得你们焦作的云台山漂亮，还是我们这边的武夷山漂亮？"

张灵尴尬地笑了一下，说："两座山各有特色，都很漂亮！"

那位导游又问："那你觉得我们武夷山最大的特色是什么？"

听对方这么一问，张灵顿时一愣，感觉对方有点无礼。而且，别说自己刚来，就算已经把武夷山完完整整地游览一遍，也未必能够把武夷山的特色准确描述出来。况且对方还是当地的导游，如果自己说得没水准，岂不是更闹笑话？就这样，张灵耐住性子反问："那你知不知道我们焦作云台山的特色是什么？"

“云台山我又没去过，怎么会知道！”

“是呀！你们武夷山我也是刚来，还什么都没看呢，怎么会知道呢？”

导游还打算再说些什么，但张灵和朋友们已经转身离开了，而且是快步小跑离开的。

通过这个例子我们可以发现，搭讪的时候如果问题问得不到位，或者在初次搭讪时把问题问得过于复杂，都不利于交流的继续。其实，复杂的问题并非不能问，而是要在建立了一定的感情基础之后才好问。这样，当对方知道答案，就可以坦率地回答；如果不知道答案，也可以坦白地拒绝。如果只是刚开始搭讪，一上来就问复杂的问题，会被对方视为一种冒失的行为。

如何问，对方才乐意回答

搭讪的时候，问问题的目的就是让对方回答。如果对方不好意思回答，或者不方便回答，甚至拒绝回答，那么这样的搭讪就不算成功。所以，要想让搭讪成功，就要学会问的方式，从而让对方乐意回答你的问题。这样一来一往，双方的感情就会更进一步。那么，搭讪的时候究竟该如何问，才能让对方更乐意回答呢？下面是一些有关问问题的具体方法和技巧。

1 .表达同情

搭讪的时候，对于被问的人而言，舒服很重要。你问得巧，对方听得舒服，自然就乐意回答。让对方舒服的根本在于理解，即你站在对方的立场上提出感情色彩浓厚的问题才能深入对方的心灵，并获得对方的热情回应。作为一个合格的搭讪者，只有对谈话对象表示理解和同情，才能调动他回答的积极性。

有一次，在抗洪救灾的新闻发布会上，有位地方台的女记者向市政府领导问了这样一个问题："您是如何协调如此众多的部门，从而让这次救灾能够在紧张而有序的情况下把损失降低到最小的？"

事实是，这位女记者是在得知市政府为了救灾而在各方面付出了艰苦努力的情况下才发问的，所以她的提问中对领导充满了敬意。事实上，针对这位记者的提问，市政府领导谈论了许多，基本上把大家想要了解的情况都覆盖到了。试想，如果抱着一种"问政"的批评态度来对领导进行提问，会得到怎样的答复？当然，他肯定会回答，只是在有些关键点上会遮遮掩掩或言不由衷。

表达同情的关键在于问问题的时候要充满感情，毕竟人都是有感情的动物。特别是在面对一些内心敏感的人时，同情式提问尤为必要。

2 .激发兴趣

有一本叫作《推荐力》的书，作者在开头的序言中一口气提出了12个问题：

"你是人们眼中的大好人吗？是否无论你现在有多忙，只要有人提出请求、邀请，不管这会给自己带来多少麻烦、不快和高昂的代价，你仍会毫无原则地照单全收……"

作者为何要一口气提出这么多的问题，而且还是在开篇？答案是显而易见的，想吸引读者的眼球，激发读者阅读的兴趣。事实上，很多文章、广告等，都会在开始的时候提出能够瞬间抓住人眼球的问题，从而让读者想把它看完。当然，这样的问题并非对所有人都有用，关键是看你是否对它有兴趣。如何判断这种兴趣呢？首先，这里面的信息是否和自己有关；其次，了解这些信息是否能给自己带来什么好处。比如你问别人："你知道现在的油价处在什么水平吗？"对于一个不开车的人而言，他不关心油价，所以对方多半也会懒得回答你。如果你问的是："你知道现在的空气污染达到什么样的程度了吗？"这个问题就比较大众化，而且和他本人息息相关，即使他不清楚，也很乐意接受你的搭讪，从而和你展开探讨。

3 .拉近距离

搭讪的时候可能会遭到拒绝，但这绝非一般人想象的那样普遍。陌生人之间保持一定的敏感度是人之常情，而是否随意拒绝他人的搭讪从根本上就反映了一个人的素养和气质，因此大部分人都不想在这方面失分。但这并不意味着你的搭讪被拒纯粹就是偶然现象，和自己无关。事实上，你的问题如果很生硬，就会在无形之中拉开对方与你的距离，从而让对方产生反感的情绪，以及敷衍的态度。那么，应该如何拉近距离呢？最好采用嘘寒问暖的客套话来缔造关系，然后再深入沟通。

在一次非正式的聚会上，有两个大学生遇到了一位著名的作家。其中一位走上前向对方介绍自己说："您好，我叫××，平时也非常喜欢写作。"作家先是一愣，接着说："是吗？那加油了！"

很显然，这位大学生的说话方式本身就有问题，因为作家和他不熟，而他传达出来的信息在作家眼里又很大众化，基本上属于无效信息，作家自然没有和他搭讪的兴趣，只能敷衍了事。

看同伴失落而归，另一位大学生决定自己也试一次。见到作家后，他热情地打了一个招呼，然后问了一个相当于废话的问题："您好，先生，听说您是一位作家？"作家谦虚地说："也算不上作家，就是平时随便写点东西而已。"大学生说："我平时也会写点东西，但更喜欢画画，因为这是我主修的专业。"

就这样，两个人分别就写作和画画聊了起来。

搭讪有时候很神奇，也很微妙，原因就在于如何通过细节拉近彼此之间的情感距离。所以，有些看似"废话"的问题在人与人沟通的过程中还是不可或缺的，比如国人常说的"你吃了吗"。

4 .营造氛围

环境会对人的内心产生非常大的影响，而这也被各大商家巧妙运用在商业行为中。比如坐在咖啡馆里，你会听到柔和舒缓的音乐；走在商场里，会经常听到劲爆激情的音乐。前者是为了提高你的消费体验度，后者是为了刺激你的消费冲动性。事实上，这样的理论用在搭讪提问方面同样有用。激情劲爆的音乐固然有利于刺激消费，但对于沟通交流是一大障碍。舒缓的音乐、优雅的环境反而会让人的心变得更加柔软，从而在无形中拉近与周边人的距离。所以，为了让自己的搭讪更高效，选择或者创造一个和谐的氛围就显得尤为重要。当然，这种氛围不局限于环境本身，有时候你的一举一动都会让氛围发生微

妙的变化。比如你问得紧张，对方也会跟着拘谨；你说得自然，对方也跟着放松。

5 .给出解释

想让对方乐意回答你的问题，主要取决于两方面的要素：第一，他对你的问题感兴趣；第二，他知道你为什么要问这个问题。所以，在提出问题之后，如果能够给出一个相应的解释，就会让对方回答你提出的问题的意愿大增。有时候，哪怕这个原因很牵强，给出的理由很无力，但只要对方听到了从你嘴里说出的“因为”，就可以起到非常积极的效果。

有一个司机来到某商场的停车场，看到入口处放着一个写着“车位已满”的告示牌。凭直觉，他相信自己肯定可以进去：一方面，如此大的商场停车位应该很多，全部用完的概率很小；另一方面，商场停车位的流动性非常大，里面肯定会有空位。然后，这位司机还是把车往前开。见到工作人员后，他笑着说：“我知道停车位已经满了，能帮我找一个车位吗？因为我对这个区域的环境比较陌生，到其他地方停车的话太困难了。”就这样，工作人员什么也没说，举起关卡让他进去了。

这个故事虽然看起来有些不真实，但经验丰富的人经常会创造出这样的“奇迹”。

想要提高搭讪的成功率，就需要掌握一些暖人心的，易于建立感情、拉近关系的提问技巧，从而让对方的心在你面前软化。当然，问之前，如果你能够搞清楚对方真正需要什么，然后再去满足他则会更好。

问什么，对方才愿意深交流

问问题的形式决定了你的搭讪能否开局顺利，而问问题的内容则决定了你的搭讪能否深入进行。所以，问什么对搭讪者而言也是非常值得深思的一个问题。

1 .基于行为的问题

虚荣心虽然不怎么光彩，但不能否认的一点是它多多少少都会在人们的身上有所体现。正因为有了虚荣心，人们总喜欢表现自己，特别是做成了某件事之后更获得大家的赞赏。而基于行为的问题正是抓住了人性中的这个“弱点”。

比如你去向客户推销保险，发现对方已经买过一份了，可以这样说：“我想知道，你当初是怎么想到选择这个险种的？”这样问，对方或许会扬扬得意地把他选择这个产品的原因和经过如实告知。相反，有些新人可能会这样问：“那你觉得还有什么地方需要买保险的吗？”这就属于典型的基于行为的问题。这种情况下，客户一般都会说：“没有什么地方需要购买保险了。”

基于行为的问题可以最大限度地激发对方内心表达自我的欲望，从而告知他们曾经这些行为的原因。然后你可以根据这些原因提出有利于搭讪深入进行的话题。

2 .引起话题的问题

有些人认为搭讪一般都是像聊天一样，很随意的。当然，不排除很多搭讪确实属于这种情况。但是，如果你是出于某种目的的搭讪，比如推销产品、认识商业伙伴、谈男女朋友等，随意的搭讪只会把你们的关系引向未知的深渊。既然有目的，那么就要始终把握话题的主导权，所以在提问阶段，就要有引起话题的意识。

有位销售员走进刘总的办公室，想更新一下他的电脑。刚坐下，销售员便问："刘总，您的电脑最近运行得快吗？"刘总愣了一下，不知道该如何回答这个问题，便指着显示器说："好像还行吧！"

很显然，客户这样的回答肯定不会是销售员所期待的，势必会导致双方的尴尬。销售员最后只能起身离开，因为这里不需要他的服务。

相反，如果换一种方式问，比如说：

"刘总，您好。我想知道你电脑上的这个系统运行的流畅度如何？您是怎么安装的？当初为什么选择这个系统？"

如果刘总知道，就会如实告知；如果他不清楚，也会引领你到电脑前亲自查看。

总之，提问的关键点就在于多问对方在做什么，是怎么做的，以及为什么要这样做等。

3 .充满惊奇的问题

谁都知道呆板的问题很招人反感，所以在提问的时候若能问出一个令人充满好奇心的问题，将会非常有利于搭讪的进行。当一个人的

提问行为让别人感觉很惊奇的时候，除了他的内心会很愉快之外，也很容易吸引其他人的注意。

事实上，充满惊奇的提问还有一个非常大的好处就是，他会让你显得热情、放松、自然。

4 .引发互动的问题

搭讪的时候为什么要问对方问题？从表面上看，是你想了解对方。没错，这确实是重要的原因之一，但从根本上讲，这只是表象性原因，而内在的原因就是为了互动。如果对方只是敷衍地把自己的信息面无表情地和盘托出，那就和拒绝没什么两样。所以，你来我往式的互动对话才是搭讪的真谛。

为了达到互动的效果，在提问的时候最好多问一些关于未来的问题，比如“接下来你打算怎么做？”“贵公司未来业务的增长点将来自哪里？”“如果中了500万，你打算怎么花？”等。

这类问题多和对方的抱负、优势以及世界观等相关联，有助于人们充分发挥想象力，也更容易引发互动。

5 .提供选择的问题

搭讪的时候，当你想弄清楚对方是否全身心投入，或者想知道对方的疑虑时，可以提出“行不行”“是不是”等选择性问题，试探性地让对方在某件事上做出明确回答，或者促使其下定决心。如果你想获得直接而由衷的回答时，封闭式问题会更有效。对提问者而言，这种问问题的方法是力量和高要求的最好结合。

在约某个人见面时，如果你这样问：“什么时候见个面吧？”对方很有可能会借故推辞。所以，这种情况下最好用选择式提问：“咱们见面聊吧？你希望早点还是晚点？”如果对方说希望早点，你再提供选项：“今天还是明天？上午还是下午？”如果对方说希望晚点，那么就把具体的某个时间点定下来。

这种问问题的方法既可以给对方一个选择的空间，又直接避开了对方拒绝的意图。

6 .层层递进的问题

在搭讪时，封闭式提问固然有利于达成自己的目的，但为了更有效地控制对方的选择，最好提供一个稍微积极的选项。比如你向对方推荐一款产品，问对方想要质量好一点的还是次一点的，大部分人肯定会说要质量好一点的。当然，如果你问对方希望要贵一点的还是要便宜一点的，这就存在很大的不确定性，因为多数人都认为便宜的可能在质量方面更次一点。前一个问题的递进关系明显要比后一个递进关系强，这也是为什么很多搭讪高手会选择前一个问题的原因，尽管大家都认为质量好的肯定贵，质量次的肯定便宜。

在问递进式问题的时候，需要把握这几点：适当扩大选择范围；避免提供多个负面选项；如果可以，尽量问能让对方回答“是”的问题。

掌握提问的分寸，让搭讪更高效

正所谓“无规矩不成方圆”，而搭讪的规矩就是“分寸”。这里的分寸有多种内涵，既包括说的分寸，也包括问的分寸。

1 .把握时机

不管在什么场合与何人搭讪，都需要掌握一个非常重要的要素：把握时机。如果你想用一个问题接近对方，那就先在心里面默默地问一下自己：现在是否是提问的最佳时机？如果是，那就果断出击；如果不是，那就伺机再问。其实，这样做的原因很简单，即在最恰当的时机问最合适的问题，才会获得最满意的答案。试想一下，如果对方心情沮丧，你过去问了一个调侃的问题，肯定不适合；如果对方正在忙碌，你却让对方停下来闲聊肯定也不行。

2 .讲究效率

看到这里，很多人会问：“搭讪还要讲究效率，有没有搞错！”我可以负责任地告诉大家，非但没有搞错，而且在某些情况下，高效率的提问更有助于推进搭讪。那么，该如何说才能让自己的提问显得更有效率呢？很简单，就是把问题具体化。比如问对方：“你对我刚才说的哪部分最感兴趣？”“你希望我具体讲哪一方面的内容？”

如果你的问题太宏观了，一方面会增加对方回答的时间，另一方面也会让对方起疑心：这个家伙是不是故意借这个问题找我聊天呢？而简单的问题就不存在这方面的疑问。

3 .积极正面

法国荒诞戏剧家尤金·尤涅斯库曾经说过这样一句话：“答案不能给人以启示，给人以启示的是问题。”答案只是被动地给出说明，感情

色彩相对淡薄，而从问题里面，人们可以挖掘出更多的信息，也可以向对方传达更多的情感。除此之外，提问也可能改变他人的感受，影响别人的心情等。所以，搭讪的时候，最好多问一些积极正面的问题。

人的心理一般很容易受到提问者的引导，所以正面问题会带来肯定的回答，而负面问题会带来否定的回答。

4 .连贯有序

搭讪提问的时候，有些人会因为紧张而问一些互相没有关联，而且在对方看来很突兀的问题。一旦双方意识到这一点，接下来的搭讪基本上就是在走下坡路了。当然，有些人可能并非紧张，而是由于时间紧迫，或者想通过这种方式震慑对方。如果从这个层面讲，突兀的提问倒不是不可以，但绝不能作为常态化的提问习惯。

为了保持问题的连贯性，要在对方将问题回答完了之后，再提出下一个问题。这样做至少有两个好处：一是你有时间思考，准备下一个问题，二是你可以从对方的回答中引出下一个问题。特别是第二种方法，是保持搭讪连贯性最常用，也是最实用的办法。当然，如果你的随机应变能力一般，那就事先把自己要问的问题做一番罗列，并保证这些问题有一定的相关性。

5 .微妙不含糊

为了让对方多说一些，搭讪的时候就应该尽量避免采用封闭式提问，而要问一些相对开放、复杂的问题。这种开放、复杂不是强调问题的结构要多么庞大，或者内涵有多么深刻，而是问的时候适当微妙

一些，即强调意义上的细微差别。这样对方回答起来也会不自觉地提供更多的信息。

生活中的很多事情并非对与错、黑与白就可以概括的，所以问题微妙了，对方发挥的空间也就大了。当然，微妙绝非意义上的含糊，让对方听不懂你在说什么。提问的微妙，重点在于问题的描述，比如说："你的头发染过了吗？""你的头发是原生态的吗？"当然，这种问题一般比较难把握分寸，所以需要搭讪者在经验中学习和领悟。

6 .主动而不强势

搭讪的时候，主动是一件值得赞赏的事情，因为主动的人就像是搭讪的东道主一样，会占据天时、地利的优势，沟通起来，筹码也就更大。或许也正是因为如此，很多人在主动搭讪问问题的时候往往显得很强势。我们不能笼统地否定强势的价值，但对于大多数被搭讪者而言，强势提问都会被视为一种不礼貌的行为。所以，主动而不强势才是搭讪者应有的提问姿态。

提问题，有三大禁忌要牢记

在社交方面略微有点常识的人都听说过这样一句话：男不问收入，女不问年龄。男人的收入、女人的年龄都属于个人隐私，随口问对方这方面的信息，会让自己显得很缺乏教养。那么，除了男人的收入、女人的年龄之外，搭讪过程中还有哪些问问题的禁忌呢？

1 .为了问而问

搭讪的时候，很多人面临的问题就是不知道该问什么便随口乱问，或者说明明知道答案还故意问对方。其实，与双方之间短暂的沉默相比，这种为了问而问的做法更容易制造尴尬的氛围。比如下面这个相亲的例子，主角是孙斌（男）和陈红（女），两个人在一家咖啡厅，下面是他们的对话：

孙：你是独生子女吗?

陈：下面还有一个弟弟。

孙：你弟弟几岁了?

陈：20岁，正在上大学。

孙：他学的什么专业?

陈：土木工程。

孙：学习成绩怎么样?

陈：……（无语）

这就属于典型的为了问而问，结果问的都是一些不相干的问题。如果两个人已经约会过几次，那么问上述问题倒未尝不可，毕竟也表现了男方对女方家人的关心。但第一次见面就把谈话内容聚焦在人家弟弟身上，任谁都感觉不舒服。

其实，要想知道哪些问题是为了问而问，哪些不是，有一个很简单的办法，即你问的问题对你的搭讪是否有用。所谓有用的问题就是

能帮你判断眼下跟她相处的机会和可能的问题。有用，就不要怕问；若没用，就坚决不问。

2 .连续发问

连续发问，顾名思义就是两个人的对话总是以一问一答的形式展开，中间没有其他过渡，比如下面这个例子：

甲：你是南方人吗?

乙：是的。

甲：南方哪里的?

乙：福建。

甲：福建什么地方?

乙：武夷山。

甲：哦。你是大学生吗?

乙：是的。

甲：哦。学的什么专业啊?

乙：商务英语。对不起，我要走了。

这种搭讪表面上很顺利，对方也很配合，但到最后当乙方说要离开的时候，估计甲方就没话说了。而且即使甲挽留对方了，对方也会觉得这个人很无趣，不想再聊下去了。这种连续性发问最大的弊端就

在于互动失衡，根本不像聊天，倒像是审犯人。你如果仔细观察，就会发现甲问的都是封闭式问题。如果在乙方回答问题后，针对对方的回答做一些关联性的叙述，结果会好很多。比如：

甲：你是哪里人?

乙：福建人。

甲：福建是个好地方啊！我前两年还和朋友去过厦门的鼓浪屿玩过呢，感觉特漂亮。打算什么时候再去趟武夷山。

乙：哦！真的吗？我就是武夷山人。

就这样，不等你问，对方有可能就把自己的信息透露出来了。所以问问题的时候一定要规避连续性提问，最好问完一个问题后，就针对对方的回答做些关联性的陈述，或者发表一些自己的感悟等。

3 .不过脑子地发问

所谓“不过脑子地发问”，就是问的问题让人感觉莫名其妙，或者让对方觉得不知该如何回答。比如下面这个例子中，红玲邀请了自己一个女同事到家里吃饭，在厨房做饭的时候这位女同事遇到了与红玲合租的一位男性室友，然后红玲的这位女同事与其室友展开了一段对话：

男：你老家是哪里的?

女：河北唐山，你呢?

男：我是枣强县的。

女：枣强的，那你认识冯志涛吗？他是我大学同学，老家也在枣强。

男：这，你知道枣强县有多少人吗？

女：枣强县好像也不是很大呀！

男：……（无语）

如果把范围缩小到一个县城的某个学校，再问对方是否认识某个人还情有可原，但如果聚焦在一个有几十万人口的县，问对方是否认识其中的某个人，就有点无厘头了。

学会聆听，才能更好地发问

我们都知道，要想在搭讪过程中与对方有一个良性的沟通，就要提取对方谈话中的关键词，比如主题、观点、经历等。捕捉到这些关键点之后，再对其进行跟进式发问或者评论。但捕捉关键点有一个非常重要的前提就是聆听。只有聆听到位了，你捕捉到的关键点才会准确、全面。所以，为了更好地发问，首先要学会聆听。以下是提升聆听能力的几个小技巧。

1．多问说明性的问题

问说明性问题的主要目的是明确事实和细节，这样一方面表示你愿意更深入地了解对方所说的话题，另一方面也说明你在仔细聆听。

所谓说明性的问题，比如：

“你刚才说的……是什么意思？”

“你希望接下来的情况往哪方面发展？”

“接下来，你做什么了？”

有时候如果因为自己走神或者周边环境太嘈杂没有听清楚对方的话，或者你听清楚了，但是需要几秒钟的时间思考如何回复，可以这样说：“抱歉，刚才没听清楚你说什么，麻烦再重复一下，好吗？”

2 .确认无偿信息

所谓无偿信息，就是在搭讪过程中人们主动提供的信息。事实上，这也是我们在搭讪过程中经常会透漏的信息。其实，在搭讪过程中我们无意识透漏的个人信息要比自己意识到的信息多。在搭讪过程中，可以有意识地就对方提供的无偿信息进行确认式发问，而对方也会因为你的发问而感觉到自己的重要性，并由此产生满足感，而这正是让对方喜欢你，增进你们感情的好办法。无偿信息一般都是人们主动提供的，这些信息的提供本身就证明了对方已经向你敞开了心扉，而你们可以就这些无偿信息再催生出更多的共同话题。比如：

“既然你这样说，那我能问问……”

“你刚才说的那个事情好神奇哦，为什么会那样呢？”

3 .请对方举例

这个很容易理解，就是在搭讪过程中如果对方说了什么观点，可以让他举例说明，比如：

“能具体描述一下吗？”

“比如？”

4 .总结核心观点

搭讪的时候也会针对某个话题展开较为正式、严肃的讨论，但有时也会偏离你们正在谈论的话题，而对方又没有意识到。此时，你可以把谈话的内容做一个适当的、简短的总结，以给对方提示。比如：

“你的意思是……对吧？”

“假如我没有理解错的话，你是想说……对吧？”

倾听技巧需要在日常生活中经常练习，而这可以极大地帮助你提高提问的能力，当然也能顺带提升你的搭讪能力。

第五章　不懂心理学怎能好好聊天

> 一般来说，搭讪达人可以算得上是半个心理学家。搭讪前对方的着装、容貌，搭讪中对方的言谈、举止，搭讪后对方的印象、风度等，都可以作为分析的素材。不想成为搭讪达人的心理学家或许会是一个好的心理学家，但不懂心理学的搭讪者一定不是一个好的搭讪者。

女性穿着不同，搭讪技巧亦不同

优秀的心理学家未必会成为出色的搭讪达人，但优秀的搭讪达人可以成为出色的“行为心理学家”。与专业的心理学家相比，搭讪达人的理论水平可能尚浅，但在捕捉对方行为心理的敏感性方面，他们或许会比专业心理学家有过之而无不及。

事实上，要想成为一个搭讪高手，除了必要的口才之外，良好的心理洞察能力也是必不可少的。外貌服饰作为人体最显著的外在特征，通常情况下也是搭讪达人首选的观察点。以貌取人固然存在着弊端，但在条件有限的情况下，它也是我们做出判断时较为值得信赖的依据。特别是考虑到女性对服饰方面的喜好，服饰其实能透露出她们

内心深处的心理需求，所以我们可以反过来通过着装来透视她们的心理。

1 .迷你装

穿这种服装的女性一般都比较有风姿，而且她们也很重视自己的风姿。在男性眼里，穿这种类型服装的女性大多比较可爱，身上散发出一种健康的性感。当然，这类女性对自己的腿都非常自信，否则也不会把它们露在外面。所以在搭讪的时候，夸对方的腿则不失为明智的选择。

穿迷你装的女性思想都比较清纯，平时与异性接触得不是很多，可以说她们还没有真正脱离少女的心态。所以，遇到这类女性最好不要谈论诸如婚姻之类的话题，因为她们从来没有认真考虑过类似的事情。

2 .中性装

所谓中性装就是指男、女均可穿着，没有男式、女式的两性区别的服装。如20世纪70年代开始流行的T恤衫和80年代流行的牛仔裤、喇叭裤等。一般在选择中性装的时候，女性普遍喜欢男士西装样式，颜色也多以单一色调为主。

穿中性服装的女性会给人一种朴实稳重的印象，不管她们的长相如何，一般不会勾起异性的非分之想。与人交往时，这类女性虽然话不多，但很有自己的主见。在婚恋方面，这类女性也相对传统，对男性的要求也会比较实际。所以在和这类女性搭讪的时候，言谈不可以太轻浮，因为如果那样做了的话，她们会让你很难堪。

3 .职业装

穿这类服装的女性就属于我们经常在电视上看到的女强人类型，性格上争强好胜，经济上独立自主。在工作中寻找生命的意义、存在感是她们强势性格的主要表现形式。但她们也有脆弱的一面，就是有时候会在夜深人静或者孤独的时候感觉到自卑。与这类女性搭讪要巧妙躲避她们强势的一面，迎合她们弱势的一面，这样搭讪成功的概率会大增。

这类女性一般都比较崇拜经济实力强、学历高的男性，而且也很乐意接受这类男士的邀约。但这不代表她们的性观念就比较开放或者喜欢你，说不定她们只是想从你那里学到更多的东西罢了。所以，邀约可以，但搭讪也要谨慎。

4 .时髦装

这类女性一般都非常自信，不管是对于自己的容貌还是身材都如此。正所谓“物极必反”，有时候她们过度的自信就会演变为自负。她们在日常生活中更多地关注同样穿着时髦的同性，生怕自己在这方面被淘汰，所以对身边哪怕优秀的异性也很少搭理。

通常情况下，这类女性也是被异性搭讪最多的一类人。虽然她们的心态比较高傲，眼光也比较挑剔，但一旦和她们搭上话，就很容易深入发展。或许是平时对时髦服装投入的精力过多，她们在看人方面的眼光一般，而且很多人在恋爱、结婚方面都吃过很多苦，受过很多伤。

5 .奇装异服

这类女性的思想普遍比较前卫，而且为人处事的情商很高，能力也很强。遇到自己喜欢的异性时，她们会表现得比较主动，但也很容易厌烦，与异性交往的时间普遍不长。

在和这类女性搭讪的时候，不管你长相如何，穿着打扮怎样，最好不要表现得一板一眼。说话幽默固然更好，但言谈举止一定要表现出自己的个性，这样更符合她们猎奇的心理。

透过着装细节，看穿男性心理

多数人搭讪都是出于善意的目的，但不排除有极个别人搭讪本身就是一场设计好的骗局。比如曾经有家媒体报道过这样一则新闻：

有家工厂的一位保安，每到周末就穿上在商家打折时买来的西装，手腕上戴着仿造的名牌手表，开着单位的公车，大模大样地出入酒吧，到处拈花惹草。结果，前后共有十几个姑娘被骗。后来民警在办案时问到这些被骗的姑娘，这个保安究竟用了哪些高明的骗术时，她们支支吾吾地说，是因为看到这个保安西装革履，手上又戴着名表，就感觉他像是一个很有身份的人。

从这个案例中我们可以看出，人们之所以会上当受骗，主要是受服装、随身所带物品等外表因素的影响。虽然有些物品营造出的第一印象很有迷惑性，但仍可以通过其他辅助性细节加以确认，这样综合来判断往往更可靠。

1 .看皮带优劣

皮带是男士经济状况较为直观的标志，一般很少会被人做假。如果碰到一位男性搭讪者，他的西装笔挺，手上带着瑞士名表，脚上的皮鞋也锃亮，那他腰间的皮带往往也是名牌，或者最起码也很讲究。

如果皮带有裂缝，或者整体看起来很寒酸，基本上可以断定这个人要么是暴发户，要么就是像上面这个例子中的保安一样，是伪装自己骗人的。观察到这一点，相信很多人被搭讪的时候，心里面也会多一个衡量的标准。

2 .辨眼镜档次

如果和你搭讪的那个人吹嘘自己能力、经济实力如何强，而对方正好又戴着眼镜，那么这就是一个辨识对方身份很好的素材。

首先，看眼镜档次的高低。眼镜档次的高低其实很容易看出来，比如看镜架是什么材质的、镜片的光泽度等。如果还是不清楚，不妨到眼镜店里走走看看，观察一下不同价位眼镜的区别，心中大致就会有一个评判的标准。

其次，看眼镜的干净度，也就是说看对方的镜片上有没有污迹。有身份的人一般都会对这一点比较讲究。试想一下，一个连镜片都懒得擦干净的人，他的办事能力、生活态度会是什么样子。

3 .看衬衫的颜色

经常穿单色衬衫的男性的观念大都很保守，做事情也比较严谨，这类人多见于公务员、教师、公司白领等职业；经常穿花色繁杂衬衫的男性的观念较为开放，欲望也很强，这类人的职业相对复杂，比如

广告、音乐、传媒等各个领域都会有。遇到后一类人搭讪，如果对方说自己是在政府部门工作或从事科研等工作，就要提高警惕了。

4 .看手

如果遇到一个搭讪者说自己是做文字工作的，平时靠笔杆子打天下，初次见面，你一般不会看到对方的作品，那么通过观察对方的手就可以对他所说的话进行一个判断。

首先，看他右手中指第一个指节处有没有茧，如果有，就说明他所言不虚；其次，看他的指甲是否修剪得整齐，因为现在写作的人肯定多会用到电脑，这一方面肯定也会格外注意。

5 .看皮肤

如果说搭讪者身上有什么东西无法造假的话，皮肤肯定是首选。事实上，经常从事体力劳动或者户外劳作的人的皮肤与从事脑力劳动或者室内工作的人的皮肤会有非常明显的差别。前者黝黑、粗糙，后者白皙、细腻，有光泽。不管搭讪者的服装多么光亮，言语多么动听，如果搭讪者的皮肤粗糙或者黝黑却说自己从事脑力劳动，就要提高警惕了。

通过语速，巧识对方性格

为了提升搭讪的质量，我们必须在最短的时间内判断出对方的性格，然后再根据其性格进行有针对性、有侧重点的对话。判断对方性

格的要素有很多，要说到最快捷的要素，则非对方的说话速度莫属。事实上，利用心理学方面的知识，只需要5秒钟左右的谈话就可以对对方的性格倾向掌握得八九不离十。

如果对方的说话速度很快，则说明这个人的竞争意识比较强，而且经常坚持自己的主张。他们之所以在说话时呈现出语速很快的特征，很大程度上是想尽快把自己的想法传达给他人。另外，这样做也会在心理上占据上风，从而产生一种比对方更有优势的感觉。

当然，以上所言只是说话速度快的一种情况，实际上说话速度的快慢会受到诸多因素的影响，比如当时的精神状态，或者对方说话是否有什么顾虑、是否在撒谎等。因为在这些情况下，人们普遍存在语速加快的倾向。说话速度快的人的潜意识里是不想给对方留出思考的时间，这可能说明对方是在进行辩解。我们不能排除有些人天生就思维敏捷，语速极快，这属于他们习惯的部分，一般不存在意识与心理上的动机。所以，在搭讪开始时以及谈话过程中要善于发现对方语速的变化。如果慢条斯理是他说话时语速的主旋律，那么突然加快语速就有可能是在撒谎。

说话速度快能反映出一个人的心理状况，说话速度慢同样如此，但两者的心理状况并非相反，即不能根据说话速度快猜测对方撒谎，进而推导出对方说话速度慢就是实话。一般情况下，说话速度慢的人会更自信。他们认为不需要快速说话就可以把大家的目光吸引到自己身上。事实上，那些对自己的观点极为自信的人在说话的时候，语速都较为缓慢。其实，了解了人的这种心理倾向之后，人们不仅可以在搭讪的时候通过语速判断对方的性格，也可以通过控制语速来塑造自己的性格。特别是那些平时语速较快的人，在搭讪的时候一定要有慢

下来的意识，这样的搭讪才能让对方听得更清楚，也更容易打动对方。

一般情况下，一分钟说出400字以上就算语速快了，而每分钟说300字的语速最容易让对方听清楚，也最容易让对方理解。每分钟只说250字左右的人，就属于慢条斯理型。

通过对方的说话速度判断对方的性格只是目的之一，还有一个重要的目的就是适时调整自己的说话速度，因为两个语速相当的人更容易聊到一起。试想一下这样一个场景：一方语速极快，另一方慢条斯理，两个人坐在一起喝咖啡聊天，结果会怎样？毫无疑问，两个人都会觉得不太舒服。此时，双方都应该彼此照顾一下，语速快的人应适当慢点，语速慢的人应适当快点。只有两个人的语速接近于一个频率的时候，谈话气氛才是最佳的。

与人搭讪，要学会察“颜”观色

面部表情一般都是人们内心活动的真实写照，所以，透过面部表情的变化可以窥探出一个人内在的动机，或者根据其情绪变化的尺度能揣摩出对方的心理。表情就像传递心理信息的显示器，往往可以直观地反映出人的情绪。搭讪的时候，如果善于通过表情去推测对方的心理活动，就可以帮助搭讪者更好地进入对方的内心世界，把握对方的意图，从而达到与其交往的目的。

1 .看脸

搭讪的时候，双方自然都会注视对方，那么脸上的表情就是最直观的。一般情况下，脸部表情都是通过笑容来展现的，所以不同的笑容会透漏出人们不同的内心状态。

（1）含笑。是一种非常轻微的笑，不露齿、不出声，仅面露笑意，意在向对方表达一种友善。

（2）轻笑。比微笑程度深，面部特征为嘴巴微张、上齿显露、不发声，这类笑多用于和朋友、熟人打招呼，表示愉快。

（3）大笑。属于比较夸张的笑，面部特征明显：嘴巴呈弧形大张，上齿和下齿都露在外面，口中发出“哈哈”的声音。这种笑多见于心情很愉快、轻松，或者恰逢非常开心的时刻。

（4）苦笑。也是一种常见的表情，通常表示无奈和痛苦。

（5）掩嘴笑。多发生在他人犯了错误或做出怪异的举动时，当然，这样的笑并没有什么恶意。

2 .观眉

古人把眉毛称为“七情之虹”，现实生活中，人们也经常用“眉飞色舞”“喜上眉梢”这样的成语来形容一个人的心情。可见，眉毛在反映人的情绪变化方面所具有的价值。通过眉毛的各种不同变化来揣摩人的心理，确实是很好的一个办法。要想知道“眉语”，就要先了解眉的形态，即眉毛舒展和伸缩的变化。

（1）扬眉。人们一般会在欣喜或者惊讶的时候，才会做出扬眉的动作，所传达的信息表示听者处于怀疑状态，扬起的眉毛其实就是一

个问号。所以，搭讪的时候要注意观察对方的眉毛，借此判断自己是否在某些地方没讲到位，并及时向对方确认。

（2）皱眉。皱眉一般分为两种情况：侵略性和防护性。侵略性皱眉的出发点其实是为了防止他人打扰自己的生活，故而在眉毛上采取“先下手为强”的策略。如果对方皱眉的时候伴随着低头、侧脸，而且脸绷得很紧，说明对方非常厌恶、反感。防护性皱眉一般只是人的条件反射，和心情本身没有太大的关系。比如面临外界攻击或者沙尘扬起、阳光照射等，人们会自然地皱眉。此时，人们习惯性用手挡住外部攻击，以保护眼睛。

（3）闪眉。所谓闪眉就是眉毛先上扬，然后快速下降，整个过程短暂。闪眉是一种友善的表达方式，其间常常伴随着微笑和仰头。搭讪时，如果对方有闪眉的动作，表示他喜欢你或者对你的产品很感兴趣。

（4）耸眉。耸眉和闪眉的动作类似，区别在于扬起的时间更长一些。耸眉的人还经常把嘴角迅速而短暂地往下撇，但脸部却没有什么变化。耸眉有时是不愉快的表现，有时是无可奈何的意思。

3 .识眼

（1）瞳孔。瞳孔的放大和收缩可以真实地反映人们多方面的心理活动。比如瞳孔放大到平时的3倍，表明对方正感到兴奋、愉悦；瞳孔缩小说明对方此时心情郁闷，感到厌烦或疲倦；瞳孔没有明显的变化，则表明对方对你所说的话或对你本人不感兴趣，甚至感到无聊。

（2）眼神。眼神有多种表现形式，比如友好型、怀疑型、好奇型、沉静型等。虽然用语言描述眼神的动作特征有点困难，但是凭借

人们的直觉可以很容易从对方的眼睛里窥探出他的眼神所代表的情感。重要的是，搭讪的时候捕捉到对方眼神所传达出的信息后，要及时调整搭讪策略。

（3）眯眼。在搭讪的过程中，如果对方的眼睛眯起来，就充分说明他对你的话不理解，或者怀疑，这会直接引起对方思索是否该拒绝你的搭讪。而且对方眯眼睛动作的大小，和他的这种心理关联很大。也就是说对方不认同的程度一般和他眯眼睛的程度成正比。如果顾客彻底把眼睛闭上了，甚至头也不抬，说明对方已经达到了厌恶的程度。此时，再谈下去只会把矛盾进一步激化，所以，最好的做法是找个借口离开，换个时间和地点再聊。

4 .望嘴

嘴巴是人们宣泄情感、表达想法的主要通道，人与人的交流都离不开嘴巴。嘴巴除了可以用来传递信息外，其本身丰富的动作也可以反映一个人的情绪和心理，就像某些语言学家认为的那样，每一个动作都与说话人的心理活动密切相关。所以，搭讪过程中不仅要听对方说了什么，还更要看他的嘴部有哪些变化，以便及时调整搭讪策略。

（1）倒“U”形。人们一般会在内心悲伤，或者被负面情绪困扰时，嘴角下垂，形成倒“U”形。

（2）“O”形。对方感到吃惊或高兴时，会将嘴巴向四周张开，看起来像字母“O”。

（3）嘴角扁平形。人们紧张或沮丧时，嘴部肌肉就会僵硬，双唇紧闭，呈扁平形，而且随着紧张程度越来越大，嘴唇就会逐渐变小。

（4）嘴角后拉。搭讪时，如果发现对方的嘴角后拉，说明对方正在集中注意力听你讲话，对你的言谈感兴趣。如果嘴角下拉，则说明情况相反。

（5）说话舔嘴唇。说话舔嘴唇，说明对方正在压抑心中的紧张或兴奋。

（6）说话咬嘴唇。分两种情况；一种是对方对自己的言行感到愧疚，通过咬嘴唇自我惩罚；另一种是对方正在思考你的讲话。

（7）其他嘴部动作。撇嘴表示无奈或不屑，嘟嘴表示撒娇，噘嘴表示不满，紧闭双唇有可能表示无声的抗议。

智解“手语”，洞察对方心理

手是人体最为灵巧，也最有特色的器官之一。科学家认为，手是使人能够具有高度智慧的三大重要器官之一，其余两大器官分别是可以感受到三维空间的眼睛和能够处理信息的大脑。在400万年的进化史中，人类的手逐渐演变成了大自然所能创造出的最完美的工具。正因为手部动作的灵活性和智能性，它不仅可以帮我们表达很多信息，还可以掩饰很多信息。所以在搭讪的时候，一定要注意对方的手部动作。

1 .对方用手摸鼻子

英国著名的行为心理学家德斯蒙德·莫里斯曾经做过一项研究，发现人在撒谎的时候摸鼻子和咽口水的次数明显增多。澳大利亚作家阿兰·皮斯也曾经在自己的著作中对人们在撒谎时喜欢抹鼻子这种行为做了生理方面的分析。人在说谎时体内会分泌一种“儿茶酚胺”的物质，这种物质会使鼻腔内部组织膨胀，进而导致血压升高。因为鼻腔内部膨胀，鼻子部位的神经末梢受到刺激便开始发痒，人便会不自觉地去触摸鼻子。

所以在搭讪的时候，遇到对方频繁用手摸鼻子或者有明显的咽口水行为，就应该提高警惕，对方有可能在向你撒谎，或者可能会对你有什么不利的行为。当然，如果是比较熟悉的人在说话的时候摸鼻子，则不必过于紧张，因为对方可能是有什么秘密打算向你坦白，只是在说之前有点紧张，才通过摸鼻子舒缓一下紧张的心情。

2 .对方用手揉眼睛

用手揉眼睛有可能是在说谎，但也有可能是对所看到的事物表示怀疑，要视具体情况而定。一般情况下，如果对方在说一些“重要”的事情时，目光游离，不和你对视，基本上可以断定对方“心口不一”。男性在说谎的时候一般揉眼睛会比较用力，而且多在眼睛的下方揉，目的是避开对方的视线。与男性相反，女性通常会用眼睛看着天花板。要是你在说话时，对方面带笑容，但目光却四处游离，则说明他对你所说的话表示怀疑或抵触，只是不想正面揭穿你而已。此刻，作为一个好的搭讪者，要善于从中捕捉到负面信息，并及时矫正自己的行为。

3 .对方用手抓耳朵

抓耳朵的直观意思是想防止不好的事情传进耳朵，比如小孩子不想听父母的唠叨时，便会用双手捂住耳朵。成年人一般不会像小孩子那么夸张，把两个耳朵都捂起来，但所表达的情绪大体相当。和抓耳朵类似的动作还包括摩擦耳背、拉耳垂等，这些动作都表示听者厌烦了，不想再听了。所以在搭讪的时候，一定要留心对方的这个举动，并及时调整和转换话题。

4 .对方用手挠脖子

有种说法是，如果感觉到别人在怀疑自己撒谎，脖子后面往往会冒冷汗，便习惯性地用手去摸一下脖子。特别是当自己说的话确实与事实不符时，这种表现会更明显。仔细观察人们的这种行为就会发现一个有趣的规律：基于内心的异动，人们用手挠脖子基本上都在5下左右。这种手部动作还表示人们持一种怀疑的态度，所以做出这种动作的人往往也会伴着“我还不确定是否赞同”之类的话。

搭讪的时候，如果你的沟通对象告诉你“我理解你说的……”，但同时也用一只手挠耳朵或脖子后方，则说明他内心的真实想法是“我难以理解……”。他口头上传递的是一种正面信息，但手部动作却呈现出一种负面信息，所以要避免轻信对方的话。

5 .对方用手拉衣领

一般情况下，人们在情绪不佳的时候会拉一下衣领好让自己的脖子舒缓一下。如果搭讪的时候遇到对方的这个举动，则意味着他可能对你的言谈表示不满，当然，也有可能是在撒谎。那么如何区分这两种情况呢?

你可以在对方做完这个动作后，问他“麻烦你再说一遍，好吗？”或者“请你再讲清楚一点，好吗？”如果对方是因为愤怒而导致的不满，就会因为你的及时插话而觉得你善解人意，同时还可以帮他舒缓一下负面情绪。如果对方刚才撒谎了，就会在接下来的交谈中支支吾吾。

6 .对方咬手指

行为心理学家戴斯蒙·莫里斯曾就人们习惯性咬手指的举动做过研究，得出的结论是：人们在感到压力或者心烦意乱时，会不自觉地用嘴咬东西。追其根源，这与小时候吮吸母亲乳房时获得的安全感和满足感有关。

通过莫里斯的分析，我们可以得出人们咬手指主要是内心缺乏安全感，急切地想得到他人的理解和肯定。所以在搭讪的时候，如果遇到对方出现这种行为，就结合当时的具体情况做出综合判断，必要时可以给予理解和肯定。

当然，以上所言手部动作只是搭讪时的一个参考对象，并不绝对。比如，人们偶尔摸一下鼻子纯粹就是那个地方发痒而已。但因为发痒而摸鼻子同受异常心理暗示而摸鼻子存在着明显的差别，这种差别是可以感觉出来的。人们在挠痒时一般会比较用力，而且持续时间较长；受意识驱使的挠痒则是敷衍了事，而且显得很不自然。总之，在搭讪的时候多留心对方的手部动作，有助于辨别对方说话的真伪，从而促进搭讪向良性而深入的方向发展。

小小口头禅，蕴藏大玄机

口头禅一般指那些经常挂在口头但无实际意义的话。那么，口头禅就纯粹只是毫无意义、不值得借鉴的虚词吗？当然不是。实际上，口头禅的形成跟使用者的性格、生活环境、精神状态等有很大关系。口头禅既是一个人的显著标志，也影响着其他人对这个人的直观看法。想成为搭讪达人，就需要对不同人的不同口头禅有一个大体了解，这样搭讪起来才能做到有的放矢。

心理学家的研究结果显示，口头禅作为下意识的表现，就像人的习惯动作一样，既反映了一个人的情绪、心态，也间接反映了这个人的性格。下面列举子一些人们谈话过程中经常会用到的口头禅。

1 .“老实说”“不骗你”“说真的”

喜欢用这类口头禅的人性情多急躁，总是担心别人会误解他们的话，所以提前用口头禅做一个铺垫。之所以会形成这样的口头禅，主要是因为说话的人极力想在他人心目中形成诚实可信的印象。与这类人搭讪时，如果确信对方所说的话可信，就要对他们表现出足够的信任。

2 .“不过”“但是”

不管他人怎么说，总喜欢用“不过”“但是”等词汇打断他人的人，以自我为中心的性格特征较为明显。一方面，他们说“不过”“但是”很少经过思考，往往是出于习惯，属于一种攻击性的无意识表现。这类人通常不愿意接受对方的意见，想处处占据上风。另一方面，这类人性格优柔寡断，即便对他人进行反驳，也很难在短时间内得出自己的结论。如果搭讪过程中遇到这样的“对手”，最好不要和对方硬碰硬，

可以在对方说出“不过”“但是”之后，追问具体的意见。比如“那你觉得该怎么办”。

3 .“必须”“应该”“一定要”

喜欢用这类口头禅的人往往比较自信，支配欲也很强。有时候为了达到某种目的，他们甚至命令别人和自己一起努力。不过，“应该”说得太多了反而会表现出动摇的心理，特别是长期担任领导职务的人，往往会使用这类口头禅。

鉴于这类人推理能力强，搭讪时最好少说多听，原因有二：一是要满足对方表现自己的欲望，二是少给对方一些挑刺的机会。所谓“智者千虑，必有一失”，所以即便对方能力再强，也难免会有疏忽的地方。你可以在倾听的同时，抓住对方的漏洞，等他说完了，再进行补充。这样对方会对你认可有加，搭讪才会顺利推进。

4 .“可能”“也许”“大概”

用这类口头禅的人自我保护意识比较强烈，且做事一般很谨慎，不会把内心的想法完全说给他人听。由于这类口头禅很有弹性，所以说这类口头禅的人往往性格平和冷静，人际关系也不错。有时候，当事情的发展局势一旦明朗化，他们还会说“怎么样，我早说过”。与这类人搭讪时，如果不涉及原则性的问题，就可以顺着他们以促进搭讪的继续，并适当恭维。如果涉及原则问题，就要适当强硬地反驳，否则对方会轻视你。

5 .“啊”“呀”“嗯”

喜欢用这类口头禅的人通常是因为词汇少，或者思维慢，用这些词可以作为一种缓冲，为他们的准确应答争取点时间。当然，有些比较有城府的人也会这样讲，借此达到转移话题的目的。另外，一些年轻的女孩通常会用这样的口头禅来表现自己的温柔。

针对爱用这类口头禅的搭讪对象，可以遵守“先听多问少表态”的原则，否则一旦过早暴露自己的底线，就会陷入被动。而针对爱用这类口头禅的女性，你可以多夸对方，搭讪的成功率就会提高。

6 .“郁闷”“最近比较烦”

这类口头禅的使用者多为都市白领或者有情调的小资。他们一般收入高，但压力也大，说些抱怨的自嘲话可以适当放松心情。事实上，他们大部分都还是比较乐观、开朗的。和这类人搭讪要善于捕捉对方的兴趣点，然后就此展开聊天，往往会让自己有意想不到的收获。

7 .流行语

按理来说，口头禅是一个人习以为常的话，而流行语则是社会某一阶段比较流行的话，这两者之间不应该画等号，但现实中确实有一部分人，就像穿衣打扮一样，很时髦，经常会把一些流行元素引入自己的说话办事中，形成自己的风格。这类人表面时髦，内心却缺乏主见和独立性。和这类人搭讪，不妨也说些流行语，让对方和你之间产生某种像是遇到了知音般的共鸣。

读懂无意识，瞬间了解他人心

所谓“无意识”，从专业角度讲是没有经过主观分析判断而做出的一种本能行为，通俗来说就是我们平时习惯性做出的无意识动作等。这些习惯性的动作表面上看是无意识的，实际上，这是思维习惯长久积累而形成的一种行为方式。相对于语言来说，无意识的动作更能代表对方的心理、态度等，因为无意识很难用“意识”来掌控。

1 .座位筛选

进入餐厅或某公共场所后，有些人迅速环视一圈就能够找到满意的位置坐下，而有些人却经常为找不到满意的位置而发愁，好不容易坐下来，要么觉得座椅不舒服，要么觉得位置不好，然后不得已从一个地方换到另外一个地方。这种对座位或地理位置挑剔的人多是完美主义者。他们不管做什么，都想要最好的。遇到这类搭讪对象，要注意引导，不能任由对方的性子到处乱转，否则真正的搭讪将会很难正式开始。而且如果一连换了几个位置都不满意，双方的心情就都会受到影响，接下来的搭讪将会充满“危机”。

2 .验字识人

虽然现在人们用手写字的机会越来越少，但通过字迹来判断他人的性格特点还是有一定的科学依据的，正所谓“字如其人”的道理就在于此。 现在多数人平时写字不多，所以写字水平要比学生时期退步很多，但整体而言，“验字识人”还是遵循着这样的规律：写字小的人观察力好，写字大的人好表现；字体左倾的人情感压抑，字体右倾的人偏好社会互动，字体垂直的人责任感强；习惯写正方形字的人正直，习惯写扁形字的人具有顽强的毅力。如果搭讪的过程中有幸目睹对方

的字迹，那么我们就可以根据这个规律来推测对方的性格，这样就又多了一个搭讪的途径。

3 .酒文化

作为现代交际场所的必需品，酒不仅仅是糅合人与人之间关系的佳品，也是揣摩对方心理的工具。不同性格、心理特征的人在选择酒时也会有很多讲究。而且酒的种类很多，这也就为我们提供了更多、更为细致的参考标准。

（1）白酒。选白酒的人的人际关系比较融洽，生活态度也比较积极乐观，心比较软，即便曾经得罪过他的人向他求助，他也会不计前嫌。当然，这也会成为他们的软肋，容易被人利用。选择高度白酒的人性格更为豪爽，个性也较强，多热衷于冒险和挑战有难度的事情，也敢于反抗权威。和这类人搭讪不要拘小节，更不能有什么龌龊的举动，否则很容易被对方看不起。

（2）啤酒。喝啤酒的人性格多温和，喜欢逢迎他人，不过遇事没有主见。和这类人搭讪，要多主动，多担当，多给他们拿主意。

（3）威士忌。喝这类酒的人非常懂得应酬之道，也非常擅长人际交往。在聚会上，他们也多扮演调节气氛的角色。在工作方面，这类人一般也多受人尊重。和这类人搭讪，很轻松，也会感觉很愉快。同时，和他们打交道时，一定要讲信用，因为他们非常注重承诺。一旦赢得了他们的信任，对自己今后的工作、生活都会很有帮助。

（4）香槟。香槟具有诱惑、奢侈、浪漫的色彩，被称为葡萄酒之王，一般和贵族联系紧密。所以说，喝香槟的人与其说是在喝酒，不如说是在喝身份、地位。当然，能喝得起这种酒的人，经济实力都比

较雄厚。和这类人搭讪，要提前做好各方面的准备，比如着装要讲究，对所谈论的时尚、政治等方面的话题要有独立见解。任何一点没做到，都很难进入他们的圈子。

（5）葡萄酒。选择葡萄酒的人性情温顺，有时也富有激情，但不长久。想搭讪这类人，要趁他们心情好的时候，采取速战速决的策略，以防他们情绪低落后翻脸不认人。

4 .吸烟姿势

人们在吸烟时的表现应该是最自然的，因为吸烟要么是在非常放松的情况下进行，要么是在思考或者紧张的时候发生。吸烟的人很少会在意自己的动作、姿势等，所以它呈现出来的心理特征更为逼真。

仰头向上吐烟的人都较为自信，会给人一种居高临下的感觉。如果他向下吐烟，说明对方此时情绪低落，心有疑虑，或者在思考事情。遇到这种情况时，你需要耐心等待，给对方一些空间和时间。如果对方不停地弹烟灰，则说明他心有不安或者内心冲突严重。此时要多为对方着想，试探着挖掘他内心不安和冲突的根源，帮他化解后，你们的关系就会更近一些。

另外，人们吸烟的速度往往和他的情绪积极性密切相关。如果对方吸烟速度慢，说明他正在考虑如何应对你，所以越是在这个时候，越是要沉住气。假如对方刚点了一支烟还没开始吸就掐灭了，这说明他想尽快结束话题或者有新的想法。究竟属于哪一种，这要视具体情况而定。

第六章　玩转网络搭讪，你是不及格还是高水平

> 随着互联网的快速发展，各种社交App如雨后春笋般地出现，在线搭讪也成了当下年轻人非常重要的交流方式之一。用“互联网+搭讪”貌似有调侃之嫌，但网络在搭讪过程中扮演着越来越重要的角色却是无法忽视的事实。网络搭讪既要讲究平台的“门当户对”，也要保证语言的“畅通无阻”，唯有这样，搭讪达人的才华才能最大化地发挥。

巧用社交工具，做搭讪达人

搭讪不仅仅是现实生活中人与人面对面的交流，也包括网络上的互动。相对于线下的搭讪，网络上的搭讪更为自由，更为隐私，而且受周围环境以及自身心理的影响也较小。特别是随着智能手机的普及和互联网的发展，借助社交网络工具搭讪的现象越来越普遍。

当然，社交工具很多，每一种都有自身独特的优势。下面列举了一些常见的社交工具，以此帮助搭讪新手。

1 .微信

对中国人而言，微信是目前较为流行的社交工具。事实上，就搭讪的方便性而言，微信也是诸多社交工具里面的佼佼者。朋友圈为我们提供了

了解对方的丰富素材，而摇一摇、漂流瓶等功能又为我们增添了接触、认识陌生人的新途径。

与其他社交平台相比，微信的针对性相对较高，所以搭讪的效率也更高，成功的概率更大。当然，与诸如人人之类的平台相比，微信的真实性低了一些，但隐蔽性、神秘性很强，即便搭讪失败，也不会对自己的名声有什么影响。当然，微信最为显著的一个特点还在于信息传播的及时性强，免除了等待时间过长的焦虑。

2 .陌陌

陌陌最大的特色就是可以通过地理位置信息发现附近的人，可以与人进行即时互动，社交门槛较低，真实性较强。

一般情况下，使用陌陌的人大致可以分为以下几类：生活圈子小，多单身，希望在陌陌上扩大朋友圈，谈男女朋友的；喜欢炫耀，希望通过陌陌让异性主动搭讪自己，从而满足虚荣心；纯属无聊，希望找人聊天打发时间；对陌陌充满好奇，抱着随遇而安的心态结交朋友；夜生活比较丰富，希望通过这个平台找到有相同兴趣的朋友。

3 .世纪佳缘

类似于世纪佳缘这样的婚恋网站非常多，这里仅拿世纪佳缘作为一个例子进行剖析，因为婚恋网站整体上都大同小异。如果说在微信、陌陌上搭讪可以随心所欲，那么在世纪佳缘上搭讪，就需要更为谨慎。很多在世纪佳缘上成功找到男女朋友或者结婚对象的人，分享自身经验时都有一个共同点：真诚。也就是说，如果你纯粹抱着玩乐的心态去搭讪，那么你可能会一无所获；如果你抱着结婚的心态去搭讪，那么对方肯定也会感觉到你的真诚。

当然，再严肃的婚恋平台也有不严肃的人存在，再实名制的社交平台也有骗子存在，特别是很多骗财、骗色的人常抓住大龄青年迫切寻找结婚对象的这一心理，行其骗术之道。所以，在婚恋网站上搭讪，要小心掉入这些陷阱。

4 .豆瓣

如果你的文艺范儿很浓，而且兴趣广泛，那么豆瓣绝对是首选的社交平台。因为用户名采用非实名制模式，所以自由和隐私的权利都可以得到最大限度的保障。在这里谁都可以畅所欲言，说任何自己想说的话。

活跃在豆瓣平台上的多为小资文艺青年，常就相同的爱好或兴趣组成一个像论坛的圈子，进行交流。豆瓣的内容主要以书评、影评为主，原创性高，所以不管是作为搭讪的工具也好，学习的平台也罢，都是非常不错的选择。

5 .天涯

网络社区非常多，此处也仅拿天涯社区作为例子进行剖析。天涯社区号称全球具有影响力的网络社区，是一个以人文情感为核心的综合性虚拟社区和大型网络社交平台。虽然天涯内容很杂，而且质量以及用户素质等也都良莠不齐，但里面依然有很多神一样的“高手”。如果你在诸如天涯这样的网络社区足够活跃，或者有一定的粉丝圈基础，那么与陌生人搭讪起来就容易许多。事实上，活跃度和粉丝数量是在这类社区彰显自身魅力最重要的两件武器。

社交工具还有很多，各种可用来搭讪的社交App更是不计其数，有些是适合自己的，有些是不适合自己的。要想成为搭讪达人，首先需要对自己有一个非常清楚的认知，然后选择两个最能彰显个人魅力的平台寻找搭讪对象，成功率就会大大提升。

熟悉网络语言，不做搭讪局外人

语言是人与人交流的前提，如果语言不通，搭讪就如天方夜谭。如今随着互联网的发展，网络语言迅速崛起。如果你想成为网络搭讪达人，就有必要先学习一些网络用语，这也是你玩转网络搭讪的第一步。

以前我们经常会说两代人之间有代沟，现在即便是同一代人，甚至同龄人之间也会存在较大的代沟，原因之一就是网络语言的泛滥。比如同在一个大学宿舍，一个网游爱好者对一个平时不怎么上网的学霸说“坛子”，他可能真的以为就是装东西的坛子，其实“坛子”的互联网含义是“论坛”。所以，不想在网络时代成为搭讪局外人，首先要熟悉常见的网络语言。

当然，网络语言分为好多种，有些是以英文字母形式出现的，有些是以汉字简称或谐音出现的，也有些本身就是表情符号。其实不管是哪一种，在正常搭讪聊天的过程中都会运用到，所以为了能够让搭讪顺利进行，就有必要掌握一些聊天过程中常用的网络语言。下面介绍一些比较常见的网络语言极其现实意义，仅供大家参考。

1 .字母网络语言

字母语言	实际意义
MM	漂亮的女生
GF	是英语girl friend 的简称，意思是“女朋友”；也可译为good friend，意思是“好朋友”
BF	是英语boy friend 的简称，意思是“男朋友”；也可译为best friend，意思是“最佳朋友”
LW	礼物
OUT	老土
Y	为什么
SG	帅哥（帅锅、色鬼、色棍等）
3Q	thank you
PK	单挑或群挑
LZ	“楼主”的意思，与这种形式类似，LS和LX也分别代表“楼上”和“楼下”
MB	麦霸
XB	学霸
CP	情侣
ZNL	正能量
TTYL	talk to you later的简称，意思是“等下再跟你聊”
GLHF	good luck have fun的简称，意思是“祝你玩得开心”
LJ	垃圾
CU	即SEE YOU，意思是“再见”

2 .文字网络语言

文字语言	实际意义
菜鸟	新手或生手
河蟹	即“和谐”的谐音，代指封锁、掩盖负面消息，屏蔽非文明用语的行为
坛子	论坛
虾米/神马	什么
稀饭	喜欢
女子	好
弓虽	强
灰常	非常
顶	支持
童鞋	同学
桑心	伤心
蛋白质	笨蛋、白痴、神经质
滴	的
打酱油	过路无关或纯粹看热闹
候住	hold住（控制住）
水帖	指没有多大用处的帖子
十动然拒	“十分感动，然后拒绝了他”的缩写，一般指女神或男神被异性或粉丝强力追求，先是十分感动，然后拒绝了 ，多被用来形容当事人被拒后的自嘲心情。它还有一个反义词“十愤然应”

3 .符号网络语言

表情符合	寓意
:-)	微笑
o_O||	惊讶
◎-◎?	疑问
(-_^)	手指拉钩，表约定
^_^ ||	高兴
= =#	生气（青筋暴露）
/. \	无奈
= =||; - -||	无语
:-*	亲吻
<※	花束
*^o^*//	振奋
Orz，O|￣|_	败给你了
\(^_^)/	拿彩球、为你加油

当然，网络语言的表现形式非常多，限于篇幅，这里不一一列出。每种网络语言都有实际意义，知道网络语言的意义，不仅可以理解对方的意思，还可以在搭讪聊天的过程中发挥自己在网络语言方面的优势，从而让整个谈话更为生动。了解意义是其次，关键是要多用、勤用，这样你在聊天时才能发挥得更为自如。

网络语言很重要，但也不是说只要在网上涉及聊天，就频繁使用网络语言。事实上，如果你搭讪的对象对网络语言不感冒，那么你还是改用传

统的语言方式和对方交流。归根结底，随机应变，能够灵活运用网络语言才是最重要的。

资料不完善，搭讪怎能完美

我们都知道良好的形象在搭讪过程中起着至关重要的作用，如果说服饰、发型、容貌是面对面搭讪时的形象支撑，那么头像、签名以及诸如日常在朋友圈的自拍照、发言等信息则是网络搭讪时的形象支撑。事实上，你在社交网站上搭讪任何一个陌生人之前，都会先看一下对方的头像是否符合自己的审美观。当搭讪有了进展之后，你肯定也会进入对方的平台主页，看看对方更详尽的资料。不光你这样做，被搭讪的一方也会这样做。所以，从头像到个性签名，再到个人简介，凡是涉及形象方面的细节都要尽可能地完善。

1 .小头像，大玄机

头像是你在微信社交关系里一个非常重要的形象，当你选择一个成功的头像，那么你的搭讪就已经成功了一半。如何选择一张头像？首先，最好是一张近照，一张能够让人们看到你的眼神和笑容的近照。试想一下，在面对面沟通交流时，我们是否希望可以和对方有自然、亲切的眼神交流，以及看到对方脸上的笑容？一张面带微笑、直视镜头的近照，不仅说明你内心开放，而且容易接近。另外，放自己真实的照片作为头像，还有一个好处就是不会被他人怀疑。这间接让对方看到了你的真诚。其次，不要选背景是青山绿水的旅游照，这种完全看不清楚面孔的头像根本起不到任何效果。

很多人会说，之所以选这种照片是因为感觉自己长得丑，不好意思放近照，其实这种担忧是多余的。就长相而言，大多数人都属于中等，真正美的、帅的不多。重要的是美、丑本身就是一个相对性的概念，有人认为丑的，有人却认为美。所以，在没有遇到潜在的朋友之前，不用太在意自己的长相，关键是要保持微笑，这是一个人是否美丽最重要的标签。

再者，不要放拍摄时间太过久远的照片，即与你现在差别很大的照片，比如头发长了、体重重了等，这样会让对方误解“你看上去和照片中的人一点也不像”，进而怀疑你的真诚。

2 .无个性，不签名

个性化的签名是一种比较流行的做法，它就像一个个人资料的超前版、超简版介绍。他人通过个性签名，会对你形成一个初步的感性认识，因此，个性签名也关乎着你的个人形象。

为了和大众有所区别，很多人在选择签名的时候往往也表现得很有个性，甚至连“无个性，不签名”这样的“神句”都可以拿来做个性签名。事实上，签名会让你变得更有个性，而不是因为有了个性，才选择签名。个性与否不重要，重要的是什么样的个性签名能为你的形象加分。

3 .个人资料要充实

你是否因为热爱美食而想去参加烹饪班？你是否在软件编程方面很在行？你是否打算在公寓附近招一批志同道合的跑步爱好者，每个周末的下午到小区附近的公园跑步？在填写个人资料的时候，最好强调你的兴趣、爱好、特长，以及对你影响深远的经历。虽然填写个人资料的框架是有限的，但你的细节越多，内容越丰富，别人对你的了解也就越深入。这样不但可以吸引人，而且一旦遇到搭讪者，很容易深入讨论，成为朋友的可能性就会加大。

看别人的网络资料时，我们都希望多多益善，但在填写个人的网络资料时，总会有这样的顾虑：我的个人信息会不会透漏得太多了。所以，充实归充实，个人网络资料的填写也要谨慎，特别是涉及健康、经济、家庭住址以及其他较为私人的信息时。这些信息可能会被某些居心不良的人利用，甚至还会给你带来意想不到的损害。所以，当你犹豫不决是否要填写这些信息的时候，可选择果断放弃。当然，也有另外一种办法，就是含糊应对。比如涉及健康，可以说："就我目前的年龄而言，我的身体还算不错。"涉及经济状况时，可以说："我已经在这个岗位上愉快地工作了10年。"涉及个人关系时，可以说："没有最好，只有更好。"。

社交网络里的个人资料信息栏，就像我们在学生时代填写的试卷一样，即便所填写的信息都很准确，但如果漏掉太多，最终也无法得高分。所以，完美的搭讪一定要从完善的个人资料开始。

网聊有规则，搭讪守底线

中今，社交网站有很多，而且分类也很全，加入社交网站也很容易，但在社交网站不一定就可以实现有效的沟通。比如你在网上对一位畅销书作家的新书进行了热情洋溢的赞美，想以此作为搭讪的敲门砖，结果有人对你的评论发表了恶意攻击，说你是睁着眼睛说瞎话，接着其他网民就你们的争论进行热烈的评论，最后引发一场恶战。类似于这样的事件经常会在网上发生，而且有些根本无法预料。当然，有些恶战是人为造成的，有些恶战是偶然发生的，但是不管属于哪一类情况，想在网络上找到理想中的沟通伙伴，或者加入网络社交这个大家庭，就需要遵守一定的规则，并坚守一定的底线。

有时候，你能否顺利和他人搭讪，主要取决于你说话的语气是否友善。事实上，不管是线上交谈还是线下搭讪，这一点都非常重要。而且友善也是网络交谈最基本的通用规则。遵守这个规则，不仅可以给大家留下一个好的印象，还有助于建立良好的人际关系。此外，我们还要掌握以下的网络规则。

1 .发言前，先观察

如果你想在诸如贴吧或者豆瓣小组里面发表评论，先观察一下其在线讨论，这样不仅有助于你了解网站会员的文化、风格、背景等，而且能帮助你适应他们的谈论风格，并能快速融入其中。

2 .用积极的评论或者易答的问题打破僵局

想要参与一个在线交谈，最容易的办法就是发表积极的评论，即便你的评论很简单，比如“顶”“好帖”等，但也总比只当看客强。随后你可以发表一些积极、正面的评论，或者问一些简单的问题，这会让人觉得你更友善、更与众不同，同时也暗示了你愿意和对方交谈。

3 .通过发表有价值的回复介入交谈

进入论坛之后，你可以参与评论，讲述你的观点，但要独到、有价值。因为网络沟通更侧重于个人的能力、见解。只有你的观点独到，才会有人给你留言，才愿意和你搭讪。

讲述你的观点、分享你的经历等，一定要避免冗长的帖子，更不要为了突显自己的才华，故意把问题扯得很远。除非你对自己的评论非常有自信，感觉三言两语无法说清，否则就尽量精简一些。

4 .迅速给出评论

如果你想参与到某个在线交谈，并和对方建立联系，那么迅速给出评论就显得非常有必要。从某种程度上讲，你的速度也反映了你的态度，所以对方看到你的评论后，也会非常迅速地给出回应。这样一来，你们之间的沟通就建立了一种良性的循环。

掌握了以上网络规则外，你就会很快融入某个论坛中，也会很快认识一些论坛积极分子。那么，想与他们搭讪时，该怎么做呢？当然，第一步就是加对方为好友。但不是乱加，也要遵守一定的规则，这样才会达到成功交友的目的。

你向他人发出交友请求，最好这样做：

（1）发出请求时，不妨加个附注，说明一下你是谁或者你是怎么知道对方的。

（2）请一位你们都认识的朋友当介绍人。

（3）通过网络搭讪认识的人，在发出好友请求之前，最好征得对方的同意。

如果是陌生人给你发出交友请求，不妨采用以下三种处理方式的其中之一：

（1）问对方“请问，您是哪一位？”或者“请问，咱们见过面吗？”

（2）如果不太确定对方的身份，又害怕唐突询问伤害了对方的感情，不妨向身边的朋友稍作咨询，看是否有认识的。

（3）如果你确定不认识对方，也不想加对方为好友，不妨说：“感谢你的信息，但我一般不加陌生人。”

网络上的规则很多都是线下礼仪的延伸，如果真的想在社交网络上交到真心的朋友，就要遵守它们。下面是网络搭讪过程中人们常犯的一些错误以及改正方法：

错误1：刚成为好友，就向对方发送你的产品或服务。

纠正：你可以根据搭讪了解到的情况，向对方发送一些你认为或许会对对方有帮助的文章链接或其他信息。

错误2：要求你还不熟悉的人给你提供帮助或推荐。

纠正：先慢慢与对方联系，等关系稳固了之后再请求帮助或推荐。

错误3：在机会还没有成熟时就向你的新朋友推荐好友。

纠正：在向新朋友推荐好友时，最好征求一下双方的意见。

错误4：很草率地发表评论。

纠正：写完后检查一遍，看是否得体、合适之后再发送。

错误5：打嘴仗。

纠正：即便你有不同的意见，发表的时候也要在措辞方面修饰一番，让其尽量委婉一些。

网络上相识、相知是线下关系发展的第一步。只有遵守网络规则，避免陷入搭讪误区，并坚守搭讪底线，才能让自己的社交圈子更广。

如何把线上搭讪发展为线下友谊

电子商务领域有一个将线下的商务机会与互联网结合，让互联网成为线下交易平台的商业模式，也就是我们俗称的O2O。事实上，当“互联网+社交”初具规模时，搭讪也具备了O2O的雏形，只不过O2O是为了把线下的资源引到线上，而“互联网+社交”的目的是为了把线上的情感培养成线下的友谊。以婚恋网站为例，单身男女在线上搭讪，彼此了解之后，然后在线下约会，当然，最终的目的是为了结婚，这也是需要在线下进行的。如果说单身男女是婚恋网站提供的商品，那么给婚恋网站的服务费就算在线支付，这样就完成了O2O交友模式。

当然，把线上搭讪发展为线下友谊也不能完全照搬O2O的模式。整体而言，如果没有线上的良好沟通，线下的友谊几乎就不可能成功建立起来。所以，要把线上搭讪发展为线下友谊，重点在线上的搭讪。

1 .找对圈子

根据六度分隔理论，我们通过六个人就能够认识任何一个陌生人。当然，这样的理论只存在于想象中，真正付诸实践的可能性也不大。而且，这个世界上真正值得我们去认识的人并不多。如果你想把线上的搭讪发展为线下的友谊，那么开始阶段一定要选对圈子。只有圈子选对了，你搭讪到自己感兴趣的人的概率才会相应提高。

如果你是一个意见领袖，那么天涯论坛就是一个发挥自身潜力的最佳平台；如果你是一个文艺青年，那么在豆瓣上能认识很多志同道合之士；如果你喜欢旅行，可以在陌陌上找到满意的“驴友”。总之，你要先明确自己的兴趣、爱好是什么，你搭讪的目的何在，这样你就才会选到一个最有利于自己搭讪的圈子，并能够在最短的时间内遇到自己想遇见的人。

2 .聊对话题

什么叫聊对话题？事实上，只要是两个人共同关心的话题，基本上都不会遇到大的沟通障碍。捕捉共同的话题主要从以下三个方面入手。

（1）根据你和对方共同所在的圈子来判断。比如你们都在豆瓣“我爱心理学”的小组里面，那么便可以推测出对方对心理学比较感兴趣。当然，具体是对心理学的哪一块感兴趣，还需要你动嘴皮子去问。其实问的过程本身，就已经在向彼此的共同话题迈进。

（2）通过观察对方的个人资料来了解。大部分社交平台都有一个专门让注册用户填写个人兴趣爱好的选项，比如你喜欢什么运动，爱看什么书以及电影等。当然，看了对方的资料之后，为了给搭讪渲染一定的“凑巧”气氛，你可以装作不知道，然后有针对性地把对方的兴趣爱好引出来。

（3）在搭讪过程中挖掘。搭讪多是以问答的形式展开，与其在开始的时候问一些没有价值的问题，不如先了解对方的兴趣爱好。当然，了解之后，根据实际情况，可以不急着把对方的兴趣爱好作为聊天的话题，而是等到双方在后续聊天中遇到中断或者其他不好的苗头时，用这个话题来“救火”。

3 .找准时机

什么时候才是提出线下见面的最佳时机？这个很难说。比如曾经有网友调侃自己在某婚恋网站的经历：刚开始认识了一个女生，两个人很聊得来，不知不觉间一个月已经过去了。有一天，这名网友向女生提出见面，结果女生说：“现在才想起来约我见面，太没有诚意了吧？”后来，该网友又认识了另外一个女生，同样也很聊得来。由于有了上一次的教训，这让该男生在刚认识不到三天的情况下就向对方提出见面的请求，结果对方说：“我们才刚开始接触，你就提出见面，有什么非分之想吗？”

那么，想找线下见面的时机就纯粹靠碰运气吗？也不尽然。其实，有很多细节都可以透露出女孩是否愿意和你见面，比如对方问你住在什么地方，平时什么时间下班，周末一般都会做什么等。所以，聊天的时候不要总是夸夸其谈，也要给对方一些提问的空间。

4 .需要注意的问题

永远记住一点，没有正式见面之前，网络上的任何信息都可能是假的。所以，线下见面的时候要特别留意以下几点：

（1）不要把自己的家庭住址、收入等涉及个人隐私的信息透漏给对方。

（2）如果见面后，你发现对方与你想象中的不符，或者对方在某些方面对自己有欺骗行为，从而想结束交谈时，不要表现出不耐烦，而是要礼貌地借故离开。回去后，报告给网站的小组管理员或者直接把对方拉黑。

（3）见面最好选择在公共场合，可以的话，最好找个伴陪着。

（4）如果你单独和某个人约会，最好把约会的具体时间、地点等详细信息发给一个值得信赖的朋友。

第七章　别让搭讪伤在不好意思上

> 不好意思，即害羞，其本身并不算一个人性格上的缺陷，但对搭讪者而言，它就是一个祸端。有人会因为不好意思而错过一段美好姻缘，有人会因为不好意思而错过一个订单，有人会因为不好意思而迷失自我。《好汉歌》中有一句歌词："该出手时就出手，风风火火闯九州。"搭讪过程中，也应该借鉴好汉的精神，做到"该搭讪时就搭讪"。

搭讪要成功，就要胆大心细脸皮厚

如果有一天看到身边的朋友都成双成对，有的已经走入婚姻的殿堂，甚至有了爱情的结晶，而自己还是孤家寡人的时候，想想自己的性格，或许问题就出在这里。

虽然市面上"搭讪圣经"类的书籍较多，但不代表搭讪的技术要求就高。如果非要把成功搭讪的必备技能浓缩为一句话的话，"胆大心细脸皮厚"足矣！

1 .胆大

老话说“艺高人胆大”，有人据此认为，那些搭讪达人之所以胆大，是因为他们的“技艺”高超。其实这样讲也没错，但反过来也成立，即你的胆子大了，搭讪的“技艺”自然也不差。这个观点蕴含了两层含义：第一，胆大也是搭讪技巧的一部分，所以很多搭讪达人在教他人时，往往把练胆子作为一门必修课；第二，胆子大了之后，你能从自身发现以前没发挥过的潜能，比如幽默感。

所以，为了成功搭讪，可以先练练胆子，一旦胆子大了，就会无意识地用到搭讪中。

俗话说“撑死胆大的，饿死胆小的”，这句话用在搭讪方面，再恰当不过。

2 .心细

很多人视搭讪为“粗活”，认为心细无用武之地。其实，这要看对什么人，在什么场合。如果你搭讪的对象本身就比较粗俗，你的细心，对方未必会觉察到，自然也不在乎。而如果是在大学校园或者书店遇到的人，一般的搭讪方法都会不管用。所以，为了能够引起他们的兴趣和注意，就需要仔细观察他们的肢体语言、外貌服饰等。如果你能够找到他们身上一个值得夸赞的点或者需要矫正的点，那么与他们搭讪就会容易许多。

范玉奇是学校摄影协会的会长，经常在学校和大街上拍一些人物照。有一次，正在篮球场旁边捕捉同学打篮球身影的他，看到一位穿蓝色旗袍的美女从远处向自己走来。他很想将这位美女的旗袍装拍下来，便想上前搭讪。用什么理由呢？直接夸她的旗袍漂亮吗？凭直觉，范玉奇感觉最好换一种方法切入。

等到那位穿旗袍的美女临近时，范玉奇走上前挡住了对方的去路，说：“美女，请稍等一下。”

那位美女有点疑惑：“请问，有什么事吗？”

“你的耳朵真是太漂亮了，我从来没见过这么漂亮的耳朵。请问，介意我给你拍一张照吗？”

听完后，美女脸上顿时泛起了红晕，赶紧摸了摸自己的耳朵。事实上，这位美女没想到范玉奇会称赞自己的耳朵，或许是因为她平时也很少听到这样的称赞。所以，当她回过神来时，也不好意思拒绝，就同意了范玉奇为她拍照的请求。

当然，如果范玉奇称赞那位美女的旗袍，说不定也没什么问题，但称赞耳朵这个细节，除了可以让范玉奇的赞美更为真诚之外，也可以让对方听了之后心里更舒服。

3 .脸皮厚

大都认为“脸皮厚”是贬义词，但在如今的很多成功人士和社交达人眼里，它是褒义词。其实，我们无须给脸皮的薄厚贴一个褒贬的标签，因为人在不同的环境下，在不同的场合，对脸皮薄厚的需求是不一样的。比如平时与朋友交往，可以偶尔厚脸皮一次，但不能总厚脸皮，还要保持脸皮薄一点，因为这样的人更懂礼貌，相对也更受欢迎。

我们倡导搭讪的时候脸皮厚一点，并非是说，不顾他人的感受，硬要和人家说话，要电话号码。其实，在初次与陌生人搭讪的时候，脸皮薄一点会让对方放松警惕心，这样也有利于彼此深入交谈。等双

方有了一定的感情基础之后，再循序渐进地“厚脸皮”一点，比如提出更深层次的交流等。不能说对方在哪一个环节拒绝，你的搭讪就在哪一个环节“剧终”。有时候，对方的拒绝只是试探，或者他只是针对这一点拒绝。如果你放弃了，那么前期所做的努力就付诸东流了。

搭讪“示好”，要学会“屈尊”

比尔·盖茨给年轻人提过十条忠告，其中之一便是：“世界不会在意你的自尊，人们看的只是你的成就，在你没有成就以前，切勿过分强调自尊。”搭讪虽然不是事业，但在成功前，自尊却是其克星。

我们身边都会有这样一群朋友，在熟人面前侃侃而谈，在陌生人面前，尤其是异性面前却总是闭口不言。你问他们原因，他们经常说：“如果人家不愿意和我交谈，那岂不是很没面子。”有时候，即便有说话的机会，也有一些想法，但最终还是什么都没说。他们是在抗拒搭讪吗？并非如此，他们只是过于强调自尊。

如果我们科学地分析自尊，会发现，它也属于人格自我调节结构心理成分，有强弱之分，过强则成虚荣心，过弱则变成自卑。自尊就像人体某些重要的微量元素一样，多了、少了都会损害健康。所以，搭讪的时候过于强调自尊，导致的结果就是你根本无法向陌生人开口说话；如果一点自尊都没有，也很容易招人厌恶。对于搭讪，最好的做法就是学会“屈尊”但还要讲究适度，否则会让人觉得你是一个卑躬屈膝的人。

陆羽刚从大学毕业，在一家房地产公司实习。因为业绩突出，她作为新人代表参加了集团公司在总部举办的一场表彰会。表彰会结束后，公司又设宴款待大家，其间，陆羽看到很多同事都端着酒杯向一位30岁左右、体型微胖的男人敬酒。向旁边老同事打听后，她才知道，原来这个人就是经常听同事们提起的集团分区经理。事实上，这个叫王浩的分区经理是公司刚刚提拔上去的。他以前也和陆羽一样，是一线销售员。后来因为业绩突出，而且为人谦和，所以才会升职。分区经理虽然不算特别高的职位，但比自己高几等。所以，陆羽不确定是否该借这个机会上前打个招呼。思前想后，陆羽还是决定不能错过这个机会。

当她端着酒杯走到距离王经理不到两米的距离时，对方却微笑着朝另外一个方向走去。原来，王经理看到了之前一起共事，但现在尚在一线奋斗的几个同事。这让陆羽有点为难，是该原路返回呢，还是追上去介绍一下自己？不过，陆羽还是果断地放弃了前一种想法。快步赶上去后，陆羽非常简短且略显职业化地向王经理介绍了自己。没想到，听完陆羽的介绍，王经理并没有表现出传说中的热情、随和，但也没有显示出冷淡，只是让陆羽跟在自己身后，来到了他准备打招呼的那几位前同事那里。

与前同事简单寒暄过后，王经理问了一下大家最近在做业务过程中遇到的困难，并结合自己的经历，给他们出了一些点子，中间也不乏励志性的精神鼓励。因为聊的时间有点长，而且接下来还有别的环节，所以王经理并没有和陆羽说上几句话。不过，王经理给她留了自己的电话，并说工作过程中遇到什么问题，随时可以向他请教。

带着淡淡的忧伤以及莫名的失落感，陆羽回到了座位上。接下来两个星期，陆羽一直对这次搭讪经历耿耿于怀，而且对王经理的印象

也越来越差。直到有一天，当她又签了一个新的客户，成为部门当月的销售冠军时，王经理亲自给她打来了电话。王经理首先向她表示祝贺，然后还就上次没能单独和她沟通表示歉意。因为当得知陆羽还是一个新人的时候，他当时就想让陆羽从自己与老同事的沟通中学到一点有用的东西。

对于一个职场新人，能接到分区经理的电话，本身就是一种荣誉，而且得知王经理当时的良苦用心，陆羽这才意识到自己一直以来都对上次的搭讪抱有误解。不过，对于学习能力超强的陆羽来说，这次经历何尝不是一次学习、提升自己的机会呢？后来，当陆羽就工作中的一些困惑向王经理求助时，才发现对方的热情、专业，果然名不虚传。

想要成功地搭讪，首先要突破自我的认识局限，弄清楚什么是自我意识，何时强调自我意识最好，何时忽略自我意识为佳；同时，也要克服自身的心理障碍，理性强调自尊。

成人之美，君子之德

搭讪需要秉承一个原则：有条件的要上，没有条件的创造条件也要上，这也符合成事的“天时”“地利”“人和”三要求之说。事实上，很多成功的搭讪都是人们在人为创造的条件下确定的。按理来说，有条件的搭讪更容易成功，但问题来了，很多人碍于面子，或者说害怕他人以为自己另有所图，所以在条件具备的情况下也不愿意上前搭讪。其实，成人之美的搭讪，即便被他人误解，也不失君子之德。

刘辉的单位刚调来一位叫王燕的90后实习生。同事们与王燕接触了几天之后，发现她脾气比较大，看不顺眼的事情，就会直言相告。

过了一段时间之后，公司有个叫方鸿志的小伙子给王燕写了一封“情书”，表达了自己的暧昧之情。不过，王燕似乎对方鸿志不感兴趣，一次同事聚餐的时候，还把这件事抖了出来。本来喝酒都没上头的方鸿志，顿时脸上泛起了红晕，尴尬极了。结果饭还没吃完，他就借故离开了。

经过这一次事情之后，同事们和王燕相处都变得格外谨慎，不愿意和她亲密交往。

又过了两个星期，一天距离下班还有20分钟的时候，王燕在部门微信群里面发了一条消息，说自己周末要搬家，看谁周末有空，帮忙搬家。结果信息已经发出去10分钟，都没有人回应。眼看马上就要下班了，如果一直没人回复信息，气氛肯定相当尴尬。刘辉也是单身，而且年龄只比王燕大了3岁，身高也很般配。虽然家世比不上王燕，但学历较高。如果刘辉打头阵，说自己可以帮她，难免会被人认为有想借机接近王燕的意思。其实刘辉也清楚自己的行为可能带来的后果，但是一方面，他不想让同一个部门的同事关系闹僵，另一方面，自己和王燕的新家离得也不远，而自己周末也确实闲着。刘辉觉得没必要在意大家的看法，更不用在意王燕心里的想法。

“看来大家都很忙啊，我闲着，算我一个。”刘辉在群里说道。

刘辉说完之后，下面陆陆续续地发出了几条来自其他同事的信息，其中有两个是同意帮忙的，其他几个是说明自己周末确实有安排，所以表示无能为力。

和刚才无人回复的尴尬相比，此时群里的氛围明显要好了许多。最后，加上刘辉，总共有4个同事答应周末帮王燕搬家。

经过这件事后，王燕和刘辉成了朋友，但刘辉始终和对方保持着“君子之交”，没有非分之想。而王燕似乎也从这件事中总结了经验，日后与同事相处时，说话、行为方面应成熟、理性些。

搭讪时难免会涉及他人的眼光，以及被搭讪方心里的想法，如果顾及这些，就会影响了正常的交际。与其如此，还不如痛痛快快地助人，光明磊落地搭讪。有时候越是掩饰，越多非议；越是干脆，越是简单。

女生也应该成为搭讪的主动方

当我们提到搭讪的时候，相信绝大多数人首先想到的是男生主动搭讪女生，很少有人会想到女生主动搭讪男生。与男生搭讪女生相比，女生搭讪男生有诸多优势，比如不易被拒绝，对方的防御心理也不会很强等。我们经常说现在这个社会的竞争很激烈，这种竞争不仅仅体现在经济、贸易、职场等领域，也包括竞争如稀缺资源般的优质男生、女生们。所以，为了获得高素质的对象，女生在搭讪方面要变得主动一些。

李丽雪在北京国贸一家外语培训机构上班，经常会给一些企业的高管上课。她的学生中有一个叫王筝的人，和李丽雪是老乡。王筝是物理专业出身，不仅科研能力强，而且是公司技术部门的骨干，所以

王筝也被作为公司高层的储备力量。李丽雪高中时，虽然物理成绩非常好，但最后选择了文科，所以分科之后，便再没有上过正规的物理课，不过她一直保持着对物理学浓厚的兴趣。一次偶然的机会，李丽雪在课间休息的时候听王筝给两个同行讲有关物理学中引力波的概念。其实有关人类首次探测到了来自于双黑洞合并的引力波信号的新闻，李丽雪早有关注过，但整体概念还是很模糊，结果那天在旁边听王筝介绍这一重大发现的短短2分钟时间，有如醍醐灌顶，瞬间对王筝有了强烈的好感。

一次在商场购物，李丽雪无意间瞥见王筝和一个挽着他胳膊的女生也在商场里买衣服。因为对王筝抱有好感，而且也没听说他有女朋友，所以眼前的这一幕让李丽雪感觉有点茫然。是转身躲开，还是上前打个招呼？犹豫了片刻，李丽雪还是决定顺其自然，便径直往前走。走到他们身边的时候，李丽雪装作像是刚看到他们一样，惊讶地说："嗨，这不是王筝吗？怎么，陪女朋友出来逛街啊？"

抬头一看是李丽雪，王筝也很是惊讶，连说了两声"李老师好！"王筝又接着问道："怎么就你一个人啊，没人陪你逛街吗？"

李丽雪没正面回答，反而说："在课堂上叫老师就行了，私下场合还是直呼我名字吧，这样听起来更自然一点。"

"哈哈，你自然，我可不自然啊！对了，给你介绍一下，这位不是我女朋友，而是我表妹，前天刚从苏州过来，这不，今天正好周末，就陪她出来一起逛逛街，买买衣服。"

"哦，这样啊，刚才我看她挽着你的胳膊，还以为是你女朋友呢！"

“我们从小一起长大的，而且她从小就黏着我，这次见面之前，我们已经两年没见过面了。李老师怎么就一个人逛街啊？”

“又没有男朋友，当然只能一个人逛街了。”

“看来咱们都是单身一族啊，哪天你要是觉得一个人逛街无聊了，叫上我，我陪你逛。”

就这样，李丽雪和王筝在商场的邂逅因为李丽雪的主动，从而让两个人的关系又更近了一层。当天逛完商场后，李丽雪没拗过王筝，最后三个人一起去附近的一家餐馆吃了顿晚餐。后来，王筝的表妹把吃饭的事情告诉家里人后，大家都误以为李丽雪是王筝的女朋友。在这个“误会”的撮合下，两个人最终走到了一起。

通过李丽雪的例子，我们可以发现，女生主动搭讪男生有时候会出奇的顺利。当然，前提是女生不能太在乎自己的面子，要主动拉近与男方的距离。这种距离既包括身体距离，也包括心理距离。事实上，李丽雪正是因为走到了王筝的旁边，搭讪才真正开始，而心理上的距离早就在他们上课的时候已经奠定了。当然，王筝曾经给同行讲解引力波的故事在这种心理距离拉近的过程中也起到了重要作用。

女生搭讪男生，还要规避一个点，即猜疑。试想，如果李丽雪看到王筝和另外一个女生在一起很亲密，便不好意思地躲开了，那么他们的感情进展就不会如此顺利。

女生搭讪男生也许会遭到拒绝，但也许会遇到真爱，所以不妨主动一些。

第八章　神技能！分分钟化解搭讪中的尴尬

> 搭讪过程中难免会遇到各种各样的尴尬，虽然我们都不希望其发生，但更不希望因为尴尬而让事情发展得更坏。所以，如何机智地化解搭讪过程中遇到的尴尬，是非常考验搭讪者水平的，同时也是非常紧迫的事情。

借用反问，把球踢给对方

搭讪过程中难免会遇到一些让自己不好意思或者不知道该怎么去回答的问题，比如对方问你“交过几个女朋友”“为什么分手了”等。对于这种涉及个人隐私的问题，回答了，可能会在对方心里留下不好的印象；不回答吧，显然也不合情理，甚至有种做贼心虚的嫌疑。不好回答，又不能不答，这才是真正考验搭讪者能力的时候。那么该怎么办呢？不妨通过反问，将球踢给对方。

丁晓在网上认识了一个网络作者，相约周末一起吃饭。因为丁晓也打算尝试写网络小说，故想借这次机会向对方取点经。

周末，两个人如约而至。刚开始，两个人确实是在讨论网络小说的创作，而且那位网络作者也特别热情，把自己曾经走过的弯路以及

总结的经验都毫无保留地告诉了丁晓。不过，饭吃到一半的时候，那位作者开始把话题往私人领域引导。比如是不是独生子女、在哪里上的大学等。丁晓感觉这些信息告诉对方也不会给自己带来什么影响，而且人家刚才帮了自己那么多，总不能连这个都不让对方知道吧。

或许是留意到丁晓的配合，那位作者后面的问题越来越露骨，最后竟然问丁晓是否有过“一夜情”。听到这里，丁晓顿时对眼前的这位网络作者大失所望，感觉他不是在问自己，而是故意勾引自己。不过丁晓也不是吃素的，她顿时一改前面配合的作风，脸上的表情也变得冷峻起来，问道：“哦！你为什么想知道我是否有过‘一夜情’？”

那位网络作者压根没想到丁晓会这么反问，脸上顿时尴尬无比，“嗯”“啊”了两声后，才笑着说：“别误会，我就是随便问问。”

“哦！这样啊。我就说你怎么对这个如此关心，害得我还以为你有歪心思呢。既然你是随便问的，那就让它随便过了吧。”说完之后，丁晓顺势把话题又引到了网络小说的创作方面。

通过这个例子我们不难发现，使用反问是一种非常有效的规避尴尬、化解难题的方法。而且针对自己不方便回答的问题，可以通过“你为什么想知道”来揶揄对方。一般情况下，如果对方问的是过于私密的问题，都会说自己就随便问问，而不会真的把内心的小算盘给抖出来。然后你就可以顺着对方的“随便”问，也跟着“随便”反问，于是尴尬就这样被消灭在“随便”之中。

其实，反问不仅可以用在搭讪的时候，还可以运用到参加各种会议、处理各种关系、回答记者刁钻的提问等情况中。在这一方面，美国前国务卿基辛格就是一个高手。

参加完美苏战略武器谈判并签署相关协议之后，基辛格在下榻的饭店举办了记者见面会。基辛格向记者透露：“苏联有每年生产大约250枚导弹的能力。”

“那我们国家呢？”敏感的美联社记者马上接过话头问，“我们国家的导弹生产能力处于什么样的级别，核潜艇有多少？”

“很抱歉，我不知道美国每年能生产出多少枚导弹，”基辛格笑着回答道，“不过，核潜艇的数量我倒是知道，但不清楚这是否属于保密信息。”

“不属于保密信息。”记者脱口而出。

“不属于保密信息？”基辛格微笑着说，“那好，你告诉我有多少枚？”

俗话说：“害人之心不可有，防人之心不可无。”搭讪的时候，有些尴尬是偶然发生的，不可预知的，但也有些尴尬是必然的，也就是说是人为制造的，比如对方通过在大众面前问一些刁钻的问题，想让你出丑。不答吧，显得没有风度；回答吧，又没有必要。此时不妨就对方问题里的某一个点反问对方，变被动为主动，从而给自己一个脱身的机会。

对待假问题，虚实作答才是良策

在搭讪的过程中，不但你会问对方问题，而且对方也会问你问题。当然，有些问题是真问题，即对方想知道答案的问题，而有些问题则是假问题，是对方故意刁难你的问题。如果分不清问题的真假，凡是有问必答，就会陷入对方给你设的圈套中。

那么，我们该如何分辨问题的真假呢？首先我们要对假问题有一个具体的认识。

所谓假问题，一种情况是对方虚拟的问题，比如自古不变的“如果我和你妈同时掉进水里，你先救谁”的问题。这种问题的条件本身就是假设的，而且很难回答。

如果你和搭讪对象属于一见钟情，对方想通过这个问题来考验你，那么你的回答往往决定着你们的感情是否会终结。所以，对待这类条件本身就是假设出来的问题，你也要懂得灵活变通，不能一根筋地站在儒家孝道文化的传统里面，犹犹豫豫而又信誓旦旦地说：“我感觉……应该……或许……还是先救我妈。”这就属于不会变通的例子。

当然，你也不能不加思考地说：“我要先救你。”考虑到你们属于一见钟情，在面对如此“严肃”的问题时，你可以如此迅速地说出“放弃父母，救她”的承诺，任何一个脑子清醒的姑娘都会从中得出一个八九不离十的结论：这个人太虚伪了，而且不可靠。

因此，我们要先对女孩子的心理有一个准确的把握。她问的这个问题究竟是要考验你是否孝顺呢，还是考验你有多爱她，或许只是想试探一下你的思维能力或者说反应能力，又或者说纯粹就是想逗你一下。针对不同的情景，回答的方式也可以随机应变。针对这类问题的回答，我们不妨参考下面的两个例子。

回答1：先救我妈，然后和你一起死。

回答2：我妈水性比我好，她会在我之前先救你的。

事实上，这类假设性的问题通常和实际情况不一致。比如，某电视台报道过的一则新闻，内容是某男子的老婆与婆婆争吵，一气之下跳了河，结果婆婆也跟着跳了下去。不过，由于现场并非只有这名男子一人，结果是，儿子把母亲救了上来，隔壁楼的一名男子出手相助，把他的妻子拖了上来。

所以，当回答这种假设性的问题时，不妨举个例子说明一下，到时候现场不一定只有自己。如果妈妈已经有人救了，那自己就跳下水救妻子；如果妻子已经有人救了，那就跳下水救妈。这样，有些人或许就会被这种回答“忽悠”过去了，但如果对方坚持周围没有其他人，那么再按照上面的来回答也不迟。

除了这种条件是虚拟的问题之外，还有一类假问题，即对方完全出于敷衍或者只是开个玩笑，比如你搭讪一个女孩，对方问：“你知道我多大了吗？”女孩的意思可能是说，你搭错对象了，我不想和你有进一步的发展。此时，盲目猜测对方的年龄显得很幼稚。你可以通过反问：“貌似你知道我有多大了？”或者说：“其实我只是想问一下你，去最近的肯德基怎么走，这和你多大了应该没有多大关系吧。”

总之，搭讪的过程中，一定要学会从对方的言语里面听出弦外之音，不可盲目附和，也不可故作清高。面对对方的真问题，要有条有理、有凭有据地回答；面对对方的假问题，可以虚实结合、轻描淡写地回复。

巧用小幽默化解大尴尬

在日常沟通中，幽默起着非常重要的作用，运用得当不仅能调节气氛，还可以大大减少人们之间的冲突和矛盾。

搭讪作为人与人沟通交流的一部分，自然也离不开幽默助阵。或者我们也可以这样说：搭讪比日常交流更需要幽默。试想，日常交流多是同熟人沟通，幽默不会对你们的关系产生立竿见影的效果；而搭讪则不同，因为你在对方心目中的形象很大程度上都是通过这短短几分钟、十几分钟的沟通交流建立的。谈吐幽默的人，形象肯定会更佳，而搭讪的成功率也显然更高。

1 .幽默是修养的体现

幽默和修养貌似互不相干，但是如果你仔细观察就会发现，与一般人相比，那些生活乐观、家教良好、学问水平高的人具有更高的幽默天赋。这并非偶然，而是修养的言语化表现。

在一个普通的工作日，张勇搭乘公交去一家和自己公司有业务往来的律师事务所送材料，因为天气炎热，便在上车前买了一杯冷饮。上车后，他发现车上的乘客非常多，冷饮拿在手里也没办法喝。车子刚启动没几步，因为遇到红灯，司机一个紧急刹车，使张勇杯子里的冷饮溅到了和他挨着的一位男士的胳膊上。张勇还没来得及道歉，只见旁边一位女士赶紧拿出来一张纸巾准备擦拭，结果那位男士笑着说："宝贝，先不急着擦，其实这种降温的方式还是蛮不错的。"就这样，那位男士的一句幽默，顿时化解了张勇的尴尬。

从表面上看，对方只是幽默了一把，但如果不是内在的修养发挥作用，这种事情完全有可能发展为一场争吵。

2 .幽默是智慧的产物

莎士比亚说过："幽默是智慧的闪现。"所以，懂幽默、会幽默的人往往也是充满智慧的人。那些才疏学浅、孤陋寡闻的人，充其量只会说些粗俗的笑话，不知道何为真正的幽默。纵观古今中外，很多文学巨匠不但在作品中展现了自己脱俗的思想，而且在日常生活中也会流露出卓尔不群的幽默智慧。

德国文豪歌德曾经有一次去公园散步，在一条狭窄的小路上遇到了一位曾经对自己有过言语攻击的政客。只见对方说："我从来不给傻子让路。"听完后，歌德也跟着说道："我正好相反。"说完，歌德站到了一边，让对方走过去了。歌德的幽默不仅仅体现了他的胸怀和风度，更反映了他的机敏与智慧。

3 .幽默是艺术的语言

语言并非幽默的唯一载体，但幽默却是语言最充满艺术性的形式之一。有时候，你只需要改变一下原有的思维方式，或者为语言设置一个巧妙的"陷阱"，它所呈现出来的感觉都会有天壤之别。

曾经一部外国电视剧里有这样一个桥段：

女主角到一家酒吧，在吧台前等自己的酒。然后调酒的帅哥就上前搭讪，说道："我的手机出问题了，你能帮我看看吗？"

女生看了看对方，又看了看他的手机，问道："出什么问题了？"

调酒的帅哥说道：“里面没存你的号码。”

不得不佩服这位调酒帅哥搭讪的水平，用一个极其寻常、普通的问题引导对方发问，然后再用一个非常幽默的回答表达了自己想认识对方的想法。这种搭讪方式不粗鲁、不庸俗，关键还很幽默。遇到这种情况，相信拒绝搭讪的人应该不多。

4 .幽默是尴尬的克星

不管是在街上搭讪美女，还是到写字楼推销产品，都难免会遇到一些突发事件或者尴尬的局面。虽然化解尴尬的方法有很多，但有些方法会让消除后的尴尬留下伤疤，而使用幽默化解尴尬，则会让尴尬的局面发生神奇的逆转。

章星是一家办公用品公司的销售员，不但口才好，而且思维敏捷。有一次他到一家广告公司推销一款“折不断”的T型绘图尺，边介绍边说：“看这种绘图尺，非常坚固，怎么折都折不断。”为了证明他说的话的真实性，他还当着两位经理和几位主管的面儿用力使尺子弯曲。结果用力过度，尺子“啪”的一声断成了两截。众人对眼前的场景顿时目瞪口呆，而且有位主管还偷偷捂嘴在笑。只见章星异常平静，没有对尺子断了做任何解释，而是又把断成两截的尺子举起，对着众人说：“看到了吧，这就是尺子内部的构造。”

原本因为操作失误导致的尴尬，被章星用幽默轻松化解。人们或许还记得章星刚才说过的“大话”，但更加佩服他随机应变的能力以及化解尴尬的水平。

自嘲，既博取同情又活跃气氛

人们经常说："股市有风险，投资需谨慎。"把这句话套用在搭讪领域也同样适用，比如"搭讪有风险，开口需谨慎"。

那么，搭讪的风险具体体现在什么地方呢？比如你搭讪对方，对方见你又矮、又丑，根本不搭理你。再比如因为你的口误，结果让对方显得很难堪等。其实，这两种情况都是搭讪过程中经常会遇到的，也是很有可能发生的风险。那么，该如何面对呢？自嘲，无疑是一种解决风险的好办法，也是一种充满智慧的做法。

有一篇文章上讲了这样一个故事：

在一个舞会上，有位个头偏矮的男士，邀请一位身材高挑、长相貌美的女士跳舞，结果女士面容冷峻地说："我从来不和比我矮的男人跳舞。"这位男士听了之后，非但没有发火，反而淡淡一笑，自嘲地说道："我真是武大郎开店，找错了帮手！"那位女士听后顿时变得面红耳赤，看起来很不自然，刚才那股高傲的神情也消失得无影无踪。正是因为善于自嘲，这位男士才轻易地走出窘境，而且保持了平衡的心态，最后尴尬的反而是那位女士。

在搭讪的过程中，如果遇到冷眼或刁难，千万不要把时间过度消耗在思考对方的心理上面，想着对方这样对待自己有什么目的，以及假设你们之间有什么仇恨等。事实上，对方可能只是当时心情不好，比如刚挨领导批评了或者感冒了等，根本与你无关。

自嘲不仅仅是化解搭讪过程中难堪问题的技巧，也是为人处世的智慧。在这一方面，美国前总统林肯就是一个很好的表率。

有一次，林肯被一家报社邀请在其编辑大会上发言，但林肯觉得自己既非编辑，也没有出版领域的从业经验，出席这样一个会议不太适合。为了给自己不出席这次会议找到一个理由，他讲了下面这样一个故事：

“有一次，我骑着马在森林里遇到了一位同样骑着马的女士，然后我主动先停下来为对方让路。结果，对方盯着我目不转睛地看，然后说：‘我感觉，你真是我见过的最丑的人了！’

“我说：‘或许你是对的，但我有什么办法呢？’

“骑在马上的女士说：‘长得丑你当然是没办法改变了，但是你可以待在家里不要出来嘛！’”

大家都被林肯巧妙的自嘲逗笑了，而那家报社后来也知趣地放弃了邀请林肯的计划。在这个故事中，林肯运用了自嘲来表达自己拒绝的意图，既没有让任何人难堪，还让大家在愉悦的氛围中领悟到了他的意图。

正所谓“直则枉，曲则全”，而搭讪也应当学会“绕”。有时候避重就轻、避实就虚，采取绕道而行的策略，说不定会给自己减少很多不必要的麻烦。

有些人把自嘲视为揭短，其实这是一种比较片面化的理解。既然要自嘲，必然要揭短，否则自嘲的趣味性和目的性都会减弱。但即便是揭短，也不是毫无保留地什么都对别人讲，也不是专门选择自己最

惨的一面来说，而应该做到“有所嘲，有所不嘲”。所谓有所嘲，就是你的某个缺点大家都心知肚明，故意遮掩就会显得虚伪，此时不妨主动拿出来让大家“看”个究竟；所谓有所不嘲，就是涉及个人隐私，就不要拿出来“炫耀”，因为这样不仅不会让大家从中看出你的真诚，反而会觉得你幼稚。

这样讲，轻松摆脱难受的搭讪

有时候搭讪即便成功了，过程也未必是美妙的，比如和对方接触后，你才发现，无论是谈论的内容还是眼前这个人，都让你有一种想尽快撤离的感觉。既然搭讪是你挑起的，而你又不想伤害对方，那么该如何摆脱这样的搭讪对象呢?

比如在一个聚会上，你搭讪了一个销售经理，想听听他的销售技巧，结果对方一直滔滔不绝地夸耀自己辉煌的业绩。此时，你可以在对方说话的间隙快速插入几个“是”“嗯”“对的”，或者趁机问一个问题，然后打断对方，争取谈话的主导权。接着，用简短的几句话再次声明你对他最终观点的认同，比如“你说的这个项目听起来很不错，祝你马到成功，这样，我要招呼一个朋友，下次再聊”，或者“抱歉，我要去趟洗手间”。不过在离开之前，可以微笑着与对方握手，并直呼他的名字，表示“很高兴和你交谈”，然后直接离开，对方会明白你的意思，也不会觉得尴尬。

当然，有时候聚会场所不大，而你又没有需要招待的朋友，或者整个聚会场地也没有几个你认识的人，那么对方如果看到你离开后只

是站在那里，肯定会生气地想：这个家伙真是的，宁可一个人站在那里，也不愿意和我聊天。此时，你不妨真的去趟厕所或者续杯饮料，然后观察周边环境，看有没有感兴趣的人或者小组，走过去加入即可。其实，这也间接提醒我们在参加诸如酒会这类聚会活动时，不要贸然搭讪，而是要先观察，然后选择和你比较合得来的人搭讪。

除了啰唆、喋喋不休之外，另外一类让人难以忍受的搭讪对象就是喜欢抱怨的人。此时，你可以先认同他们，并给予适当的同情，然后再说几句建议或者鼓励的话，比如“不要慌，我相信你的问题会尽快解决的”。说完之后，不要给对方留说话的时间，然后赶紧说：“哦，我差点忘了，我得去和一个朋友打声招呼。”

能够帮助他人固然是好，但即便是亲密的朋友，可以倾听的抱怨也是有限的。所以，问题不在于是否有人向你抱怨，而在于你是否有时间听对方的抱怨，以及是否有能力帮助对方解决哪怕一点点的问题。若条件允许，就做一次雷锋；若条件不允许，就快速脱身。因为要意识到一点：真正能解决抱怨者问题的，还是他自己。

遇到抱怨的谈话对象，先确认他的真实处境，再决定是否有听下去的必要，以及预估你可以和对方谈论这个话题的时间长短。这样可以表明你在听，对方也不会失望。有时候，为了不给予对方太大的希望，对于你无能为力的问题，一定要斩钉截铁地告知，否则对方以为你会有办法，便会不断地试探你，反而会说得更多。而得知你无能为力，对方会觉得再说下去也是浪费自己的时间。那样，不论你想不想结束谈话，对方也会借故提出结束谈话。

其实，不管是陌生人之间的搭讪，还是朋友之间的聊天，感情都是双向的。你可以是倾听者，也可以是发言者。但不管属于哪一类，

都不要把不好的、厌烦的情绪释放出来。要永远以一种积极、乐观、向上的态度对待搭讪过程中遇到的问题，这样一来，即便真正在搭讪过程中吃了苦、遭了罪，也不会留下心理阴影。

恰到好处地结束交谈，才是完美的搭讪

再精彩的搭讪也有收尾的时候。我们经常说良好的开端是成功的一半，但如果结局不顺，整个搭讪的成果都有可能付诸东流。

有些人或许很擅长开场，但对于如何结束搭讪，却很犯愁。事实上，只要把握好结束交谈的时机，并按照一定的步骤，就可以巧妙地结束交谈，还能给对方留下好的印象。

那么，什么时候才是结束交谈的最好时机呢?

不管搭讪时间的长短，在适当的时候都应该以积极的心态结束。如果时间过长，双方都会有压力，甚至感到尴尬、厌烦。有时候在这种厌烦心理的主导下，你可能会在短时间的沉默后，突然以一种生硬的方式结束了谈话，这样会让被搭讪者产生非常不好的心理感受。

结束搭讪的最佳时机是双方都做了自我介绍，并对某些话题也都表达了自己的观点。在这种融洽的氛围中结束交谈是最合适的。另外，在交谈的过程中，利用话题之间的停顿让搭讪结束，也不失为一个聪明的办法。其实，不管如何结束，当你认为是时候了，一定不要犹豫，要主动向对方发出明确的结束信号。你可以简单地总结一下对

方的观点或者重复一下对方刚才说的某件有趣的事，表明你已经倾听并理解了他的话。

当你发出结束交谈的信号后，可以安排下一次见面的时间、地点等，当然，前提是你真的还想与其再次见面。事实上，即便你不打算见对方，也可以用一种模糊的安排，作为礼节性的结束。所以，期望下次见面，就把时间和地点说得详细一点；不期望下次见面，就把时间和地点说得模糊一点。比如，你可以说："今天和你聊得非常愉快，下周五晚上一起看场电影或者吃个饭怎么样？"这样说就相当于向对方发出了正式的邀请，表达了你有想再见对方的意愿。这里面还有一个小细节，就是你在提出邀请时，除了时间、地点要详细之外，还有一到两个参考项，比如吃饭或者看电影。这样一来，对方的潜意识里会在你提供的选项中选择，而不是拒绝。一般情况下，这种技巧运用在刚发展的友情或者爱情方面会比较有效。

道别的时候，最好说出对方的名字，并使用较为开放的肢体语言，比如微笑、握手或者眼神对视等。不过，道别最好简短，不要冗长。

综合以上所说，我们可以把结束交谈分为以下四个步骤：

（1）重复他人的观点或者他说过的有趣的事情。

（2）虽然是客套话，但一定要说出你很喜欢和他聊天。

（3）告诉他有空再聊，至于何时、何地就视具体情况而定。

（4）称呼对方的名字并说再见。

有些搭讪有目的性，有些搭讪纯粹就是闲聊，结束这两种搭讪时不可区别对待。因为你的一言一行都会在他人眼里形成印迹，这种区别对待的搭讪方式一旦被他人传开，就会让你背上无端的骂名。因此，要以礼开始搭讪，以礼结束搭讪，做到有始有终的搭讪。

第九章　善用场景，随时随地轻松搭讪

> 搭讪属于一种比较灵活的社交方式，受时间、地点、人物的影响相对较小。但是，这并不意味着搭讪可以摆脱这些因素的束缚，随性发挥。同其他很多事物一样，搭讪也要根据实际情况而做出相应的调整，比如场合不同，人们搭讪的侧重点就应该随之转变。

职场搭讪，礼貌是最好的尊重

如果说家庭是一个人的港湾，那么职场就是大众的江湖。人在江湖身不由己，身在职场亦不能随心所欲。有时候，为了工作能顺利进行，还是要与同事说些客套话，即便你们还不熟悉；有时候为了潜在的合同，还是要向客户说些恭维话，即便你们才刚认识不到1分钟。职场搭讪绝非像日常生活中搭讪陌生人那样轻松自如、可有可无，在多数情况下，它是我们工作的一部分。所以，懂一些职场搭讪的技巧，对一个人事业发展有着诸多好处。

懂礼节既是职场人的魅力，又是职场搭讪者最重要的技巧之一。职场礼节，除了穿着得体、面带微笑外，还有一些专属于职场人士搭讪时应注意的要素。

1．重视弱联系

职场上经常会碰到这样的人，他们拍上司的马屁，奉承比自己有钱的人，而对在各方面都不如自己的人往往采取忽视甚至鄙视的态度。他们可能会在心里这样想：这些不如我的人，对我没什么用处，搭讪也是浪费口舌。其实，这种做法不但在道义上讲不通，而且也是一种缺乏远见的行为，因为他们忽视了职场中“弱联系”的重要性。

20世纪60年代末，美国社会学家马克·格兰诺维特（Mark Granovetter）在寻访麻省牛顿镇的居民如何找工作以反映社会网络的研究中发现，紧密的朋友反倒没有那些平时很少联系或不怎么熟悉的人更能够发挥作用。事实上，紧密的朋友基本帮不上忙，真正能介绍到工作的往往是陌生人。比如随机抽取的100个人中，有54人是通过个人关系找到工作的，其中55．6%的人用到的关系人每周见面不到两次，另有27．8%的人与他们的“职场帮助人”一年也见不到一次面。据此，他在1973年提出了直到现在依然非常有影响力的“弱联系理论”。

弱联系理论表面上看是强调“陌生人”的重要性，但也引申了另外一层含义，即那些无法助你升迁，也不能在你需要用钱的时候帮你解决资金问题的人，并不意味着他就不是你的贵人。关于这一点，在中关村一家互联网公司当产品经理的刘楠颇有感触。

2013年12月，刘楠随老板到广州参加一个展会，其间认识了互联网行业的诸多精英。在展会上，一个推销保险的业务员上前主动和她搭讪，并留了自己的名片，期望未来某一天刘楠能在他那里买一份保险。事实上，刘楠并不需要保险，但想到自己之前也有过当推销员的经历，为了给对方一点鼓励，她便留下了名片，还加了对方的微信。

说也奇怪，已经两年过去了，那个保险推销员除了在过年的时候发了问候短信之外，平时再没有主动和刘楠联系过。刘楠甚至怀疑对方是不是卖保险的。2015年11月，由刘楠主导的一款App开发到一半的时候突然发现资金不足。她向老板申请资金支援，但公司账面上亦出现亏空，一时拿不出刘楠所需要的研发费用。一天下班后，愁眉不展的刘楠将自己的心情随手在朋友圈里发了出来。没多久，下面便有人评论，其中一条正是两年前在广州认识的那位“保险推销员”。简单聊了一会儿之后，刘楠得知，那位推销员现在已经转行到北京一家银行上班。而且，对方说可以帮刘楠介绍认识一下自己的经理，说不定可以解决资金问题。就这样，刘楠周末约了那位曾经的“推销员”以及他的经理吃了一顿饭，并把公司以及自己研发中的项目向对方做了说明。因为刘楠所需要的资金数目并不算大，结果不到一个星期，资金就顺利到位了。2016年5月，这款App运行并大获好评之后，刘楠还收到了公司丰厚的奖金，以资鼓励。

回想这件事，刘楠颇有感触，如果当时自己没有加那位“推销员”的微信，如果自己出于怀疑，敷衍了对方可以帮忙的好意，那么产品研发还不知要拖延到什么时候，奖金更是无从谈起。

俗话说“社会关系就是生产力”，而且中国人又特别喜欢谈人脉，但话又说回来，中国人也普遍内敛含蓄，特别是遇到陌生人，往往不知该不该主动说话，即使面熟，即便是想要搭讪，也往往不知道该如何着手。通过“弱联系”的理论以及上面刘楠的这个例子，人们更应意识到弱联系的重要性。

2 .要善于倾听

对职场人士而言，倾听也是职场搭讪最锐利的武器之一。

我们搭讪的目的是通过沟通，增强感情。而搭讪过程中最尴尬的时刻莫过于双方无话可说，或者说些不痛不痒的“废话”。既然对方有表达的欲望，不正说明搭讪的目的正在一步步实现吗？此时，倾听不仅可以满足对方，也可以让自己保留“话题”。如果一会儿对方说完了，没话可说的时候，自己再把刚才想说但没有表达出来的话拿出来作为“补充”，这对沟通是一种有益的补充。

现实中，很多职场人士都喜欢争强好胜，总想在他人面前表现自己，说些别人早就听得不耐烦的大道理，或者故意用些他人听不懂的专业术语来显示自己的知识渊博。这类人往往容易犯一个大忌，就是很容易忽视他人的感受。其实，不管是平级搭讪，还是上下级的客套，都要在各方面考虑对方的感受。如果对方善谈，就多给对方留点说话的时间；如果对方静，那就多给对方留点私人空间；如果对方好学，那就多谈些对其有用的信息。总之，说也好，听也罢，对方的感受很重要。

当然，听也不是说你就目光呆滞，一动不动地愣听，而是要在对方说的时候，时刻表现出对话题的关注和兴趣。比如对方说“他简直太棒了”，你就接着问“你觉得具体表现在什么地方？”或者问“到哪儿才能再遇到这种人呢？”如此你来我往，生涩的搭讪才会迅速成为老友之间的痛快交谈。

聚会搭讪，风趣才能彰显魅力

从某种程度上讲，聚会场所是搭讪成功率最高的地方。一方面，凡是来参加聚会的人都和聚会邀请者有一定的关系，因此在这种场合你主动搭讪的话，即便对方不喜欢你，他也不会贸然无礼地拒绝你；另一方面，人们在参加聚会的时候，都会有心理上的弱势，即害怕被冷落，所以，与其一个人尴尬，不如随便找个人闲聊。当然，这些只能作为聚会搭讪的，不可以作为厚着脸皮对人家死缠烂打的理由。学下围棋最大的一个问题就是“易学难精”，这一道理用在聚会搭讪同样适用，即你可以轻松地和陌生人开始一场谈话，但要想发展为稳定的朋友关系却很难，除非你有一定的身份地位，或者你的谈话真的很有趣。

虽然聚会搭讪很容易切入，但为了后续关系的维持，或者说为了让搭讪本身更有质量，更有效率，最好的办法还是先让朋友引荐一下。比如你看到一位漂亮的女孩正在聚会上和其他人聊天，其中有一个人是你认识的，不妨走过去让朋友帮你引荐一下。如果你觉得人太多，不方便搭讪，那就等他们散了之后，再找到朋友让他单独帮你引荐。

一旦朋友帮你引荐，接下来就要靠你了，毕竟“朋友引进门，搭讪靠个人”。参加某个聚会的人一般都属于一个大的圈子，所以即便你对对方不太了解，搭讪的话题也不会偏得太离谱。但聚会搭讪又不同于一般的搭讪，所以仍然需要注意言行。

1 .保持风度

在公共场所保持风度是吸引对方注意的关键，有时候即使是一个小小的动作，浅浅的微笑，也会令对方对你产生好感。比如男士可以搬一把椅子请对方入座，为对方让路，为对方开门等。当然，保持风

度从来都不是某个具体的、刻板的动作，而是一系列细微动作的组合。比如，你在为某位女士让路的时候，身体略微前倾，伸出一只手示意对方先行，重要的是脸上要流露出乐意的神情。你要让对方从你的肢体动作、外在容貌感受到你的风度来自内在的修养，而不是为了取悦她而特意表现得像个绅士。

当然，保持风度要注意分寸，对于不太熟悉的人不能表现得太过殷勤或者亲热，否则很容易招致对方的反感。

2 .诙谐幽默

聚会多是大家交流情感、维系关系的场所，一般很少涉及较为正式或严肃的事，所以聚会的主旋律是轻松、欢快的。在这种背景下，大家的聊天内容大多会比较自由、愉悦，而那些风趣幽默的人也多会成为谈话、交流的中心。所以，如果你想在聚会场所成为搭讪达人，诙谐幽默的语言绝对是当仁不让的搭讪利器。

诙谐幽默的方式可以有多种表现形式，比如自嘲、讽刺或者讲一些无伤大雅的段子等。从表面上看，诙谐幽默只是娱乐大众的工具，但它也是一个人知识、智慧和才华的集中体现。所以，倘若在聚会场所你把自己的这个特长发挥到位了，自然容易吸引崇拜的目光，那么当你想主动找人搭讪的时候，自然会顺利无阻。

3 .适度调情

有人认为保持风度和调情是两种矛盾的行为，其实这是一种误解，因为调情的方式有很多种，要看你采用哪种方式。这里说的在聚会场所的调情，当然不能像电视里的恶棍那样随意摸小姑娘的头发之类的，主要指的是说些能够讨好对方的话，比如略显夸张的赞美等。

当然，即便是用嘴说，也不能口无遮拦地说些庸俗的话题。调情的时候可以坦率，但不可过于露骨；可以自由，但不能自恋。另外，既然是调情，就要自然一点，不要拘谨，否则会被对方嘲笑。

前面已经讲过，聚会整体风格是轻松、愉悦的，所以搭讪也要以此为准则，尽量让谈话风趣一些。即便参加某些专业性很强的聚会，如果不是对方主动挑起，就尽量不要讨论技术性的话题。

街头搭讪，赞美是最灵验的方式

走在大街上，经常会遇到很多推销产品或者介绍服务的人，包括一些挖掘潜在艺人的星探，他们打招呼的时候多会以“帅哥”“美女”开场。甚至有时候去菜市场买菜，旁边的大妈也会用“帅哥”“美女”招呼那些看上去可能和她儿子、女儿一样大的顾客到她的摊位看看。或许是听得多了，人们已经把这类词语当作特有的称呼，却受不到里面的赞美之情。其实，“帅哥”和“美女”本身就是对陌生人最普遍，或许也是最得体的赞美。所以，如今想在街头搭讪，用“帅哥”“美女”。

1 .赞美对方的闪光点

每一个人身上都有自己的闪光点，这个闪光点可以是曾经的某段不凡经历，也可以是某项特长，也可以是穿衣打扮等。街头搭讪一般针对的是陌生人，所以很难对陌生人内在的闪光点进行挖掘。但是，像身上穿的衣服，头上戴的帽子，耳朵上戴的首饰，手里提着的包包等，都是比较显性的装饰，可以作为闪光点进行赞美。当然，也可以

把所有的闪光点汇总为一个词语——气质。比如走在大街上，你可以拿出手机，走到一个美女旁边对她说：“很久没有见过像你这样有气质的女生了，美女，能给你拍张照吗？”不管对方是否同意，你的赞美对方都不会无动于衷，所以，趁机攀谈，或许可以挖掘到对方身上其他有价值的闪光点，进而增加成功搭讪的机会。

2 .赞美要有远见

赞美他人的时候，最好具备一定的预见性，即一个人对事物发展的预判和前瞻。具备预见性，一方面能提升你赞美的高度，另一方面有利于你和对方后续的沟通。比如在肯德基吃午餐，看到旁边一位美女手里拿着简历，便大致知道她可能要参加一场面试。即便你对她不了解，也可以借面试这个话题上前搭讪，并趁机赞美她的气质着装，对她说面试一定会通过。相信，没有人会因你的赞美而讨厌和你说话。但前提是你要有预见性，且预见性准确，这样才会有你接下来的赞美，才会有机会搭讪成功。

3 .赞美贵在自然

赞美的话人人都喜欢听，但如果你的赞美语气僵硬，支支吾吾，就会让对方觉得不真诚。要赞美别人当然是有感而发，因为你看到了别人的闪光点，所以才赞美他。这样的赞美是说了实话，并没有什么不好意思的，当你想到，别人听到你的赞美会很开心，你说出的话就自然多了。

4 .多赞美细节

很多人在赞美他人的时候总是泛泛而论，而听者也多会不以为然。之所以会出现这种情况，主要是因为赞美者忽视了细节。事实

上，生活中的很多细节就像一块块未经雕琢的璞玉，如果没有慧眼相识，它们可能就会被埋没。比如，看的人随手将垃圾扔进垃圾筒，有人在上公交车的时候主动让老人先上车等。虽然这些细节很普通，很容易让人忽略，但如果你抓住了，并以此作为上前和对方搭讪的借口，多半会成功。

赞美是街头搭讪比较有效的方法，但并非唯一的方法。如果说赞美是一个人软实力的体现，那么如果硬实力不行，街头搭讪的成功率也会骤然降低。曾经有一个网站制作了一期实验节目——开车搭讪美女。结果显示，开豪车搭讪美女的成功率可以达到70%以上，而开普通车辆，则以完败收场。而那些被搭讪的美女称，开好车的都是好人。

无独有偶，国外也发生过类似的事件：一位网友在街头搭讪美女被拒，刚准备开兰博基尼离开，不想那名女子竟然瞬间变脸求带走。所以，街头搭讪，软硬实力缺少哪一样都不行。当然，并非要你也开个兰博基尼去搭讪，而是除了会赞美之外，还要注意自己的仪容仪表等外在形象。

校园搭讪，含蓄是最佳的表达方式

如果说街头搭讪是成年人之间的社交游戏，那么校园搭讪更像是学生之间的行为艺术。社交游戏可以适当直白，但行为艺术还是含蓄为佳。特别是考虑到大学生群体尚未有社会阅历，在校园内过于直白的搭讪会让他们的警惕心迅速提升。

走在校园里，我们会看到很多成双成对的情侣，貌似想搭讪也没有机会。其实，与这些谈恋爱的情侣相比，单身男女生还有很多。既然想搭讪，就要把目光放在这些独行者身上。与其他场所搭讪相比，校园搭讪有一个很大的优势，就是环境比较多元化。你既可以在图书馆、自习室搭讪，也可以在餐厅、操场搭讪。在图书馆搭讪，可以从借书切入，在自习室可以从所学专业切入，在餐厅可以从饭菜是否可口切入，在操场可以从平时喜欢的运动项目切入。但不管以哪种方式切入，都要遵守校园搭讪含蓄的原则，切不可过于心急。

徐文强是某理工科学校土木工程专业的大三学生，因为学校里男生多，女生少，所以谈恋爱的概率也不大。眼看下个学期就要进入大四了，如果现在还不谈一次恋爱，毕业之前肯定更没戏了。最后，他听从室友的建议，周末到附近一所师范院校溜达溜达，因为那里女生特别多，说不定会有什么“艳遇”。

这所师范院校他以前来过两次，但当时都是去办事情，根本没有找女生搭讪的心思。这次来的目的不同，他的心情变得格外紧张。刚开始他没有目标，在校园里溜达了一圈之后，无意间来到了操场。因为是周末下午，所以操场上跑步的人比较多。徐文强平时也喜欢跑步，所以他决定从在操场上跑步的女生里面选择一个作为搭讪的对象。一来比较自然，二来若是真聊起来了也有共同话题。于是，他在操场上一处阴凉的地方坐下来寻找目标。没过多久，一个穿蓝色运动服，扎着马尾辫的女生就映入他的眼帘。接下来，徐文强快速沿着操场跑了一圈之后，让自己也出点汗，好让接下来的搭讪显得不那么做作。

追上那位女生后，徐文强扭头朝对方看了一眼，装作惊讶地说：“嗨！你怎么也在这里跑步？”

对方先是一愣，步伐也放缓了，但并没有停下来，接着说：“抱歉，我不太记得你了，你是？”

“哦！你真是贵人多忘事啊！上次在阅览室看书的时候，我们坐在一起，因为我的笔没水了，还借你的用来着。”

那位女生略微想了一会儿，说：“好像是很久以前的事了吧，我还真没什么印象了。”

“呵呵，你没印象很正常，因为同学们都说我长得太大众化了，没什么个性，所以不相处十天半个月的，隔三天就会没什么印象了。”

女生被徐文强逗笑了。

徐文强趁机又问道：“你每个周末都来这里跑步吗，好像平时没怎么见到过你？”

“哦，是吗？那只能说明一个问题，你不经常来跑步，或者说你平时跑步的时间不在这个点。我非但周末下午来跑步，平时只要下午没课，都会来跑一会儿。”

“怪不得身材这么苗条，原来也是跑步达人啊！我平常也很喜欢跑步，但多在早上跑，有时候临时调整时间，会改到下午。”

就这样，徐文强把室友交给自己的招数用来作为搭讪开场白，然后又凭借自己在跑步方面的特长，和那位女生聊了很多有关跑步方面的知识。临走的时候，徐文强没有要对方的联系方式，因为他知道下个周末再在这个时候来，一定会碰到对方。

果不其然，当徐文强第二周再来的时候，又碰到了那位女生，因为上次和徐文强聊得比较愉快，而且两个人都各自从对方那里学到了很多跑步方面的知识，最后临走的时候，那位女生主动要了徐文强的微信。

俗话说：“心急吃不了热豆腐。”这句话用在校园搭讪方面，最适合不过。校园不像社会的流动性那么大，即便这次搭讪不成，下次还有机会。因此，切勿心急。当然，这并不代表让你磨叽，也不代表让你犹豫，因为和直接搭讪相比，很多人可能更讨厌磨磨叽叽或者犹豫不决的搭讪者。所以，在校园里搭讪一定要平衡好含蓄与直接的关系，明确含蓄与磨叽的区别。

地铁搭讪，问路是第一选择

地铁是现代都市最为常见的交通工具之一，而且人流量很大，以北京为例，日平均客流量大约在1000万人次。考虑到多数人都是上班族，我们按照每人每天两次来粗略计算，相当于北京四分之一的人口每天都要乘坐一次地铁。而且由于地铁环境相对封闭，受外界自然环境的影响较小，所以对很多人而言，这是极为有利的搭讪场所。

在地铁站内遇到心仪的对象想搭讪，总要想一个理所当然的理由，问路无疑是最适合不过的。《纽约邮报》报道过一篇文章，文章大意是：一名身高一般，长相普通，自称“地铁罗密欧”的48岁男子罗宾森，靠“问路”这个独门搭讪绝招，15年来在地铁站里成功搭讪500名女性，除了留下对方电话，还相约下一次约会。

很多人或许不太相信，但罗宾森已经总结出了一套“搭讪SOP（标准操作程序）”。他解释说：“首先要假装迷路，然后向想要搭讪的女性问路，至于对方回什么根本不重要，只要夸赞她的声音就好，并表示说‘你的口音好像不太一样，你是本地人？’”

为什么要问这个问题呢？罗宾森解释道：“只要女方理你，就是个好的开始，因为出现在纽约的女性有97％来自别的地方，这时你要回‘哇！怎么那么巧，我一直很想去那个地方’”。

如果前面的对话顺利，罗宾森表示，接下来就是进行有点“侵略性”的攻势，比如以假装下车为由，趁机向对方要电话、电子邮件等，这时候迫于时间紧，对方往往不会多想，便可以趁机要到联系方式。当然，进行到这一步的前提是之前两个人相谈甚欢。如果对方本来就表现得有点冷淡或者不耐烦，你再要联系方式，只会让自己难堪。

最后，罗宾森还向大家传授四招搭讪秘诀，并认为只要这样做，即便搭讪不成功，也不会被当作是色狼。第一，不要在上下班高峰期搭讪对方；第二，打扮正式，穿着西装、手提公文包；第三，谈话适可而止，不要一下聊太多，保持自己的神秘感；第四，就算要到联络方式，也不要立即展开攻势，最好隔几天再跟对方联系。

搭讪以其特有的魅力在国内外都受到诸多单身人士的追捧，而为了达到这个目的，人们的想象力也是在不断地增强。外国有人以问路为由总结出了搭讪的标准操作程序，而中国人也总结出了科学味儿甚浓的搭讪指南。比如2012年，有位网友发布了一个名为《地球人搞对象指南之地铁搭讪篇》的视频。其中，综合运用了多种科学方法帮助网友“搞对象”，比如：

（1）初见时要保持1.2米的社交距离，因为“人与人之间的安全距离是1.2米。”

（2）为了对搭讪对象有一个较为全面地了解，最好在对方正对面的左右两侧位置（大约35度角）坐下，因为人的双眼视角范围一般为120°，左右两侧（35度角）属于视角的边缘范围，不会引起注意，这对于之后的行动会有所帮助。

（3）为了在自己和对方之间搭建一座沟通的桥梁，需要投掷的硬币能够顺利滚到美女的脚边，最好的操作方法是当地铁刚启动的时候，掏出口袋里的硬币，用手指轻轻地推动硬币，因为根据余弦公式cos35°、重力加速度、牛顿第二定律等科学公式，计算出推动硬币所需要的力约为0.0045牛。

如此奇葩又不失严谨的搭讪技巧着实让很多网友汗颜，甚至有网友感慨：“从前老师说学好数理化走遍天下都不怕，那时候我根本不信，现在，我终于信了。”

当然，与外国人的方法相比，上述这位地铁搭讪达人的搭讪方法更为含蓄。事实上，操作起来也较为困难，毕竟能在地铁上找到座位对多数上班族而言，都不太现实。另外，很多情况下，自己身上带硬币了，未必能遇到心仪的对象，而即使遇到了心仪的对象，身上未必有硬币。最重要的一点是，如果这个方法是自己独立悟出来的，其他人尚不知道，倒不失为一种良策，而现在，它已经被各大媒体广而告之，很多人都知道了。如果搭讪时不灵活变通，很容易被对方识破。所以纵使在地铁里搭讪的方法有很多，但“问路”依然是地铁搭讪最为通畅的捷径。

旅途搭讪，热情方能一路畅谈

旅行是现代比较时尚的休闲方式之一，而旅行方式更是五花八门，有组团徒步旅行的，也有独自乘火车旅行的，还有自驾游的。既然讲的是旅途中的搭讪，当然是涉及与人的交往，而这种情况更多时候发生在组团徒步旅行或者乘坐火车、大巴等交通工具旅行时。自驾游也可能碰到搭讪的对象，比如你在路上遇到了徒步旅行的人，可以顺路捎带他一程，只是这种情况发生的概率相对较低。

不管属于那种方式，人在旅途总会遭遇各种困难，这些困难可能是身体上的，也可能是精神方面的，此时，如果施以援手，搭讪就可以润物无声般地向前推进。所以说，旅途相逢，你的热情便是你们缘分的红娘。

1 .徒步旅行

涉及搭讪的徒步旅行主要分为独自徒步旅行和组团徒步旅行。前者搭讪对象可以是旅途中遇到的附近居民，或者和自己一样的徒步旅行者；后者搭讪对象主要是自己团队里的陌生人。独自徒步旅行和组团徒步旅行虽然同为徒步旅行，但两者搭讪的侧重点却不同。一个人徒步旅行难免会迷路，而问路则是搭讪最好的借口。问，可以针对附近居民，也可以是行走在路上的旅行者。不管是问谁，你脸上一定要洋溢着热情，这样不仅可以从对方那里得到满意、准确的答复，也可以顺道交个朋友。

组团徒步旅行是一个团队的旅行，问路搭讪这招可能就不管用了。不过，一个团队里的人，有些可能曾经在网上聊过，有些可能从来没听说过。此时，你可以和团队中的人搭讪前你可以观察一下对方携带的东西是否足够多，看对方是否需要帮助。或者你喝水的时候，也递给走在身边的那位一瓶。这种善意的举动很快会从对方那里得到回馈。有时候，即便没有任何话语，一个小小的动作做到位了，也算是一种完美的搭讪。

2 .乘火车旅行

火车是人们最常用的出行工具之一，而伴随着漫长的旅途，人们难免会疲劳，如果有个说话聊天的伴儿最好不过。而在火车上搭讪，人们最常用的开头语便是："你到哪里？"对方也多会自然地说出去哪里，接着你可以趁机问对方从哪里来。就这样，通过两个问题就把对方的出发地和目的地都了解了，这样有利于你的推断。而且在接下来可以就这两个地方的风土人情作为谈资，促进搭讪的继续。当然，问对方的目的地只需要了解一个大概就可以，不要问得太详细，否则会引起对方的警觉。

其实，在火车上搭讪还有一点非常重要，就是要重视细节。比如别人要从你旁边过去，赶紧主动腾开位置；别人要取东西，顺便搭把手等。这些细节做到位了，搭讪便是水到渠成的事情。有时候都不用你主动搭讪，对方或许就会先开口。不过有一点要谨记，如果你们没有建立一定的感情基础，最好不要拿自己的东西让他人吃。一方面是因为你们属于"搭讪之交"，别人对你给的东西肯定还不放心；另一方面，如果吃了你的东西，一会儿自己吃东西可能还要再让你，这样会很不自然。最好的做法是，没有正式的认识之前，自己吃自己的；认识了之后，可以适度让一下。自己做到真诚即可，无须过于客气。

3 .自驾游

自驾游的搭讪主要表现在两个方面：一是途中，偶遇徒步的路人；二是中转站，偶遇其他自驾游者。针对前者，可以假装问路，或者问对方去什么地方，是否需要搭载。针对后者，可以就自驾游的路线进行交流，以及就驾驶方面的技巧进行切磋。

俗话说“在家靠父母，出门靠朋友”。有时候旅途中他人一点小小的帮助都可以免去自己极大的麻烦。所以，在旅途中养成主动搭讪、结交朋友等习惯还是非常有必要的。旅途中靠搭讪结交的朋友或许不牢固，可能很短暂，但达到自己的目的就够了。当然，旅行的主要目的是为了放松身心，因此路途搭讪不宜太过。否则，一方面不利于自己的游玩，另一方面也会让他人反感。最后提醒一点，特别是涉及个人隐私的信息，在路途搭讪的过程中一定要注意保密。

第十章　你的魅力就是让人无法拒绝的说服力

> 搭讪不仅仅是不停地搭讪别人，有时候在某些特殊的场景之下，需要让别人主动来搭讪你。成功搭讪别人是一种能力，让他人主动搭讪自己也是一种本事，两者都是搭讪达人应该具备的社交技巧。让别人搭讪自己，首先要提升自己的魅力，让自己更有吸引力，从而吸引更多人的关注。提升魅力的方法有很多，比如通过服饰装扮自己，借助才艺烘托自己，巧用肢体语言等。

善用眼神，让对方主动搭讪你

通常情况下，我们说的搭讪是指如何搭讪别人，但在有些情况下，如果自己真的不好意思，或者因为某些原因不方便搭讪对方时，不妨略施小计，让对方主动搭讪，也不是没有可能。要让对方主动搭讪，最为敏锐的沟通工具便是眼神。下面这个案例就是巧用了眼神的威力。

周末，在一家世界500强企业担任人事经理的袁丽约了闺蜜及3个好友一起到市中心的一家酒吧为其中的一个朋友过生日。其间，她从卫生间回来的路上，遇到了一位很绅士的外国帅哥，不但主动为她让

路，而且脸上的笑容还特别灿烂。因为工作上的缘故，袁丽需要提升自己的英语口语表达能力，但身边的朋友要么就是英语水平很差，要么就是没时间。所以，袁丽很早就下定决心要认识一位外国朋友，自己可以辅导对方中文，对方可以帮助自己提升英语口语表达能力。刚才在卫生间门口遇到的这位帅哥，再次激发了她的这个念头。

因为不确定那位外国帅哥坐在什么位置，所以袁丽的视野始终没有离开通往卫生间的那条过道。终于，她看到那位外国帅哥回来了之后，并没有在台下找位置，而是直接坐在酒吧柜台旁边的椅子上。不清楚对方是否在等自己的朋友，但袁丽也不太好意思直接上前打招呼。不过，犹豫的时候，袁丽的眼神始终没有离开那位外国帅哥，而且她坚信如果两个人的目光相遇，对方一定可以认出自己。就这样，袁丽一边和朋友吃蛋糕，一边频繁地注视着那位外国人的一举一动。终于，两分钟之后，那位外国帅哥像是在找什么似的，往酒吧大厅中央眺望着。事实上，当袁丽注意到他往下张望的时候，眼神已经很自然地转移到自己的小圈子里，当她用余光注意到那位外国帅哥往自己这个方向张望时，也不经意间把目光望向对方。就这样，两个人眼神相遇，只见那位外国帅哥会心地一笑，袁丽也附和着笑了一下，停了两秒钟之后便把目光收回了。因为她意识到，自己作为女士这样长时间盯着对方看，不太好。没想到她的这个举动还蛮管用，因为她的目光刚收回，那位外国帅哥便从酒吧柜台的椅子上下来，往自己这边走来。

走到袁丽面前以后，对方很热情地用中文说了声“你好”。不过，他貌似只会这一句，所以接下来的话都是用英文说的。好在袁丽的英文也不算很差，七八成都可以听懂，而且今天过生日的那位朋友的英

文超棒，所以袁丽和那位外国人的沟通遇到什么障碍，她还可以兼职翻译。

接下来的聊天很愉快，那个外国人叫史密斯，来自美国新泽西，在北京上班。他不仅和袁丽一起为朋友过了生日，吃了蛋糕，还很高兴与袁丽成为朋友，并在周末的时候帮助对方练习口语，而自己也可以拜袁丽为师，学习汉语。

虽然外国人一般都比较开放，而且也很容易搭讪，但不得不说，袁丽的表演水平也是超一流的。通常情况下，在自己的闺蜜与朋友面前主动搭讪一个外国男人，对大多数职业女性而言还不太适应，所以袁丽采用了眼神吸引法来吸引对方主动搭讪。

通过袁丽的例子，我们基本上可以总结出如下规律：在公共场合想让异性主动搭讪自己，可以先利用环顾四周、点饮料、去厕所的机会，看看周边有没有心仪的对象。如果有，别害怕与对方眼神接触。当然，不能在对上眼的瞬间就马上将脸撇开，这会让对方觉得你对他一点兴趣也没有，但如果一直盯着对方看也不好，最好的做法是在对上眼的同时停留两秒，收回眼神前先微微一笑。这样一来，即便不能马上让对方来认识你，也可以激发他强烈的好奇心。

使用眼神接触搭讪一般需要注意以下几个技巧：

（1）貌似不经意地看对方一眼，然后转移视线。过几分钟后，再重复这个动作。

（2）从对方身边走过，顺便偷偷地用余光看他，然后若无其事地走开。

（3）躲在一个角落里，长时间地凝视对方。

（4）拿出一面小镜子（或者手机），对着镜子（手机）整理头发、妆容或衣服，顺带看对方一眼。如果对方没有反应，可以多重复几次。

（5）如果对方身边有很多热情的粉丝，假装看不见他。

对主动搭讪的一方而言，这些细节可以看出对方是否有意搭讪；而对于渴望被搭讪的一方，无疑就是对对方的暗示。

淡定从容，尽显你的魅力

很多人觉得让别人搭讪自己是一件非常困难的事情，而且也不知道该从何做起。其实，只要换位思考一下，看看自己在搭讪他人时主要看重对方哪一点，那么在吸引他人主动搭讪时也就有了方向。按照这个思路推进，相信很多人都可以联想到被搭讪者身上的自信、从容。事实上，不管是在职场，还是在日常生活中，这一点都是至关重要的，更不要说陌生人之间的搭讪了。

当你遇到偶像或者心仪的对象时，不管自己内心多么激动，都不要表现出“快来搭讪我吧”这样的神态。事实上，这样的神情也能招引来一批搭讪者，但绝对不是你所期待的那一类人。所以，为了吸引高素质的搭讪者，你要在内心里面告诉自己一定要淡定、从容，要让周围的人意识到，不来认识自己就是他们的损失。有了这样的心理暗

示，你的表情、行为才会更加自信。当然，在保持自信、从容的同时，脸部表情一定要柔和，而且伴随着淡淡的微笑，这意味着你愿意和他人做朋友。

那么，究竟该在哪些方面表现自信，从而让他人搭讪自己的概率更高一点呢？下面是值得借鉴的提升自信的一些方法。

1 .练习目光对视

俗话说“眼睛是心灵的窗户”，判断一个人是否自信，仅凭观察对方的眼神就可以知道个大概。特别是在遇到搭讪对象的时候，如果你连对方的眼睛都不敢看，那么搭讪结果也就可想而知。相反，如果在和别人搭讪、聊天的时候，你的眼神充满自信且直视对方，就是完全另外一个气场。所以，为了提升自信，可以先从练习目光对视开始。

2 .找前排的位置

选座位与人的心理有什么内在的关系吗？答案是肯定的。在心理学家眼里，选择不同位置的座位，就意味着不同的心理特征。比如开会的时候，总是喜欢选择角落或靠后位置的人，一般都不太自信，而选择前排靠中间位置的人，则相反。这种心理分析虽然并不十分严谨，但得出的结论基本上还是非常可靠的。其实，不管是坐在什么位置，最开始都属于潜意识的行为，久而久之就成了习惯，最后深入到心理，影响着人的行为。所以，为了提升自信，可以反其道而行之，比如即便不适应，开会的时候还是要强迫自己选择前排靠中间的位置。过一段时间之后，你会发现自己慢慢适应了这样的位置。久而久之，你的自信心就会于无形中得到提高。

3 .加快走路的速度

职场女强人一般给人的印象就是做事干练，最明显的特征之一便是走路速度特别快。其实，这是有自信的人普遍存在的共性。很多心理学家一般都将缓慢的步伐、懒散的姿势跟对自己、对工作以及对别人的不愉快的感受联系在一起。同时，心理学家也告诉我们，通过改变姿势与走路的速度，也可以改变心理状态。如果仔细观察就会发现，身体的动作是心灵活动的结果。那些遭受打击、被排斥的人，走路大都拖拖拉拉，完全没有自信。因此，走路的时候，适当把步伐加快，你能够瞬间感觉到自信心在身上滋生。

4 .抬头挺胸

我们经常说，坐有坐相，站有站相，但不管是坐还是站，抬头挺胸都是最为标准的姿势。事实上，除了影响形象、气质之外，低头弯腰久了，人的思维也会受到潜移默化的影响从而变得迟钝。相对于男士而言，女士的形象、气质显得更为重要，所以，如果想得到陌生男士的搭讪，这一点尤为重要。

5 .勇于自嘲，敢说真话

一个人的自信不仅仅表现为他知道什么，更在于能从容地说出自己不知道什么。相对于不懂装懂的人，坦率说出自己的缺点或不足的人，更容易被人接受和认可。说不知道也好，坦白害怕的心理也罢，都可以用幽默自嘲的方式呈现，也可以不加修饰地直白说出。

比如，一位业绩一直排在公司前三名的推销员，在刚开始接触这个行业的时候，因为不熟悉，有一次竟然独自拜访一位房地产大亨。虽然见面前一再给自己心理暗示，但见面后还是显得非常紧张。不过，他并没有刻意控制，而是坦率地说：“真是不好意思，见到您有点

害怕，所以说话的声音都有点打战。”最后虽然没有任何收获，但依然和那位大亨愉快地聊了20分钟。

其实，除了以上提升自信、从容的技巧之外，在具体实战中还可以尝试一些小诀窍，比如和自己中意的对象对上眼之后，故意挑高眉毛，以示好像曾经见过又不是那么确定。此时，对方也会开始思索是否真的认识你，而下一步说不定就会走上前主动找你搭讪。

距离产生美，神秘感更具诱惑力

他人为什么会主动找你搭讪而不是找别人？当然是因为你身上有某个亮点或者某个行为吸引了他们，从而让他们对你产生了好奇心。那么，一个人身上的哪些特征更容易让他人产生好奇心呢？答案就是神秘感。

所谓神秘感就是人对未知的、既可能产生巨大正向又可能产生巨大负向价值的自然力量或社会力量会产生神秘心理，并且有区别地服从或逃避它的驱使，同时关切地、紧张地、惶惶不安地注视着它所产生的后果。总体来说，神秘感可以揪起他人的好奇心和探索欲望。所以，想在社交场合让他人主动搭讪自己，保持一定的神秘感是关键。

1 .避免身体上的接触

身体接触一般会被视为关系亲密的标志，所以一般情况下，陌生人之间除了正常的礼仪之外，尽量不要有身体上的接触，否则会被视

为轻浮的表现。当然，如果是偶尔不小心碰到了对方的身体，也不要表现得像触电似的立马躲开，而是要缓缓地移开。这样既不会让对方尴尬，又可以从容地维护自己的形象。

2 .保持适当的距离

除了身体上的接触要谨慎之外，还要把握好与他人之间的空间距离。

美国人类学家爱德华·霍尔博士曾经为人际交往划分了四种距离，每种距离都与对方的关系相称。这四种距离分别是亲密距离、个人距离、社交距离和公众距离。

其中，亲密距离在15厘米～44厘米之间，这种距离一般只适用于诸如恋人、夫妻等异性之间，或者关系非常密切的贴心同性朋友之间；个人距离在46厘米～122厘米之间，这是人际间隔上稍有分寸感的距离，已减少身体接触；社交距离在1.2米～3.7米之间，这已超出了亲密或熟人的人际关系，而是体现出一种公事上或礼节上的较正式关系；公众距离在3.7米～7.6米之间，是这四种关系中最为疏远的。

在涉及搭讪的时候，如果你只是为了吸引某个人，最好和对方保持在社交距离和公众距离之间，或者在公众距离以外但仍能被对方轻易捕捉到的视野之内。

3 .拒绝八卦

聊八卦是很多人聚在一起的必备话题，他们自身或许感受不到，但在他人看来，这种行为很肤浅。相反，如果你和一群人坐在一起，

只是倾听，或者做一些别的事情，从来不参与其中，那么你所表现出来的态度就已经是保持神秘感绝佳的“武装”。

4 .沉默是金

人们常说“沉默是金，开口是银”或“沉默是金，雄辩是银”。可见，沉默这种以不变应万变的方式非常具有杀伤力。大家都聊得很开心，而你却鲜有发表意见，只是坐在那里独自倾听，这样于无形之中就把自己与他人区分开来。同样是沉默，无知者的沉默与刻意的沉默都可以通过面部表情体现出来。所以，保持对话题的专注力的同时，不要喜怒形于色。

5 .服饰的选择

与其他保持神秘感的要素相比，服装是最直观而且也是最吸引人的一个点。通常情况下，衣着暴露、性感的人都是社交名媛，她们身上散发出来的更多是热情与亲和力。所以，为了保持神秘感，在穿着方面最好选择保守一点的服饰。除了服装的款式之外，颜色也是保持神秘感不可忽视的要素。在时装界，黑色一般代表稳定、庄重，也是人们为保持神秘感而在颜色搭配方面的首选。

适当不合群，让对方产生猎奇心理

曾经有一篇名为《有思想的人往往不合群》的文章在网上广为流传，对于该文章的态度有人赞同，有人反对。但不可否认的是，历史

上有很多名人都是不合群的，比如牛顿、爱因斯坦等，尽管他们表面上有很多朋友。按理来说，不合群的人因为不擅长沟通交流，所以被他人搭讪的概率会更小。事实上，保持适当的不合群，反而会刺激他人对你的兴趣，因为不合群的人往往内心更为丰富。另外，不合群的人往往是少数，所以按照“物以稀为贵”的道理，会更受他人青睐。

张瑞在一家广告公司上班，平时工作业务量很大，周末还经常加班。偶尔空闲的时候，她也多是与书相伴，很少参加公司或朋友组织的社交活动，所以已经32岁的年纪了，依然没有谈男朋友。最近，迫于家人逼婚的压力，她报名参加了一个由婚恋公司组织的相亲会。

相亲会在市中心一个公园的草坪上举办，很多父母都带着子女亲自参加。张瑞的父母本来要去，结果被张瑞好说歹说给劝留在家了。张瑞并非对相亲会完全没有兴趣，只是曾经有过两次失败的相亲经历，让她对类似的活动存有戒心。所以，遇到这样的活动，她现在也看开了，完全摆着一副顺其自然的心态参与。像往常一样，张瑞包里放了一本书，便出门了。

出乎张瑞意料的是，相亲的人特别多，而且很多都是父母和子女一起来参加的。按照相亲会的流程，参与相亲会的人分组进行自我介绍以及进行相关的才艺展示。轮到张瑞的时候，她只是很认真地做了自我介绍，并谈了平时的兴趣爱好，并没有进行才艺展示。其实她以前学过舞蹈，而且也在公司的年会上表演过，但在相亲会的场合还是感觉放不开，便放弃了。这个环节结束后，进入游戏环节。游戏的节目很多，如“爱情对对碰”“爱情最摇摆”“甜蜜舞池”“为爱闯天涯”“旋转木马”等。所有参赛男女嘉宾将分组进行，直到所有组合都玩过这五个项目为止。因为其中的两个游戏张瑞以前参加过，但体验不好，所以张瑞以身体不舒服为由，放弃了游戏环节，而是和其他几个同样没参

加游戏的姑娘坐在旁边观看。看了一会儿之后，张瑞看到不远处有一棵大树，树荫底下没有人，她便提着包走过去，并拿出了自己随身携带的书开始翻看。或许是环境太舒适了，也可能是手里拿着的《简·爱》太精彩了，张瑞沉浸其中，完全忘了正在举办的相亲会。

也不知道过了多久，当张瑞抬起头想一下时，发现相亲会已经结束，草坪上零散地坐着几对刚刚认识的俊男靓女。就在用余光扫视公园周围的瞬间，她看到了自己左前方20米远处的树荫下，也坐着一位穿西装的男士。不过那位男士既不是在看书，也不是在玩手机，而是盯着自己。张瑞下意识地收回了眼神，但仍然用余光扫视了一下对方，确定那个人就是在看自己。本来感觉肚子已经饿了，想站起来离开的张瑞索性又低下了头，继续看书，顺便看看那位注视自己的男士是否会前来搭讪。

果然不出所料，没过两分钟，那位男士就站起来往张瑞这边走来。张瑞虽然觉察到有人向自己走来，但依然没有抬头，直到对方走近了之后，她才抬头看了对方一眼。那位男士先是采用半蹲的姿势向张瑞打了个招呼，并问："你看的是夏洛蒂·勃朗特的《简·爱》，对吧？"

张瑞并不觉得对方这样的问题唐突，而是像和朋友说话一样，自然地说："是的。你也看过这本书吗？"

"没看过，不过一直想看，里面主要讲的是什么内容？"

就这样，张瑞把故事的情节以及艺术特色给这个陌生男士做了一番简单介绍。之后，这个男士正式地向张瑞做了一番介绍。原来，他

叫崔镇海，是附近一所大学的教授，和张瑞一样，也是忙于工作，加上性格内敛，所以至今在爱情方面没什么收获。

后来的一次约会中，张瑞得知从自我介绍那个环节开始，崔镇海就已经开始关注自己，因为他觉得自己和其他女孩不一样，总显得不合群。后来，当张瑞抛开人群独自在树下看书时，更是让他对张瑞不合群的表现产生了莫名的好奇心。结果就是，默默地注视了很久之后，他终于决定向张瑞展开搭讪攻势。而且，《简·爱》那本书他读过，只是为了做进一步的试探，并给张瑞一个展现自己的机会才谎称没读过的。

合群的人有合群的羡慕者，不合群的人有不合群的崇拜者，所以不要为了他人的审美眼光而刻意改变自己的行为。当然，任何事情都要有度，不合群也不例外。适度的不合群可以起到吸引他人目光的目的，但是过度的不合群就会让他人产生反感。毕竟搭讪不像搞科研，不用把不合群的个性发挥到众人都无法理解的极致。

饮料是绝佳的搭讪道具

在与陌生人进行搭讪的过程中，饮料扮演着至关重要的角色。一方面，你可以通过选择喝什么饮料来“展现”自己的性格，也可以通过如何喝“泄露”自己的心情。

通过饮料能够展现自己的性格？很多人会不以为然，其实举一个最极端的例子：一个人在喝咖啡，另外一个人在喝啤酒，那么后者较

前者而言肯定更豪放，此时搭讪喝啤酒的成功率明显要大于喝咖啡的。同样，一边是一个人在喝饮料，另一边是一群人在喝饮料，那么前者的心情较后者的心情多沮丧，此时搭讪单独在喝饮料的人的成功率明显要大于一群人里面那一个人的成功率。所以说，如果你不想主动搭讪对方，那么也可以通过饮料让他人主动搭讪你。

为了达到搭讪的效果，同时也为了吸引到你感兴趣的人，需要对各种不同的饮料所展现的性格有大致的了解。

1 .果汁

喝果汁的这类人一般都属于浪漫型，对新奇的事物充满幻想。或许在周边人看来，在咖啡厅或者酒吧喝果汁的行为很傻，但这正是他们特立独行的风格所在。所以，如果你希望遇到一个同样充满浪漫色彩的人，眼前放一杯果汁倒不失为一个好方法。

2 .茶

我们经常听到“道不同不相为谋”，其实喜欢喝茶的人也讲究“道”，即我们经常听到的“茶道”。喝茶不仅仅是一种生活艺术，也是一种以茶为媒的生活礼仪，一种修身养性的生活方式。喜欢喝茶的人多清静沉稳，喜欢慢节奏的工作和生活方式。提到喝茶，很多人想到的都是男性，其实女性喜欢喝茶的人也不少，而喜欢喝茶的女性在性格方面会比一般男性表现得更为恬静。喜欢喝茶的人表面内敛，其实内心丰富，他们很乐意同他人交谈，不管对方是远亲近邻，还是陌生人。总的来说，喜欢喝茶的人大多有内涵，而他们吸引的搭讪者也多半如此。

3 .粗粮饮料

粗粮饮料一般在口味方面不如果汁，在提振精神方面不如茶，但同样受到很多人的喜爱。毫无疑问，健康是这类饮料最大的特色。喝这类饮料的人多讲究生活品质，注重生活细节。这类人一般都比较有修养，而且对待感情专一。当然，这并不意味着他们不喜欢交朋友，实际上，如果搭讪者和他们有着相同的爱好，比如也喜欢喝粗粮饮料，或者在其他养生方面有独到之处，他们还是很健谈的。

4 .咖啡

咖啡是非常大众化的饮料，而且现在大中小城市里面都有咖啡厅。不管是周末休闲，还是工作日谈业务，咖啡厅都是绝佳的去处。我们都知道，喝咖啡最大的益处就是提神，有助于提高工作效率，所以喜欢喝咖啡的人一般也都比较忙碌。喜欢喝咖啡的人多为职场白领，生活品质较高，而且知识面也比较广。当然，这类人的情商一般也较高，对待朋友也好，陌生人也罢，都不太感情用事。

5 .碳酸饮料

碳酸饮料的消费群体比较大众化，但年轻人明显居多，而且多属于时尚一族。这类人往往独具个性，喜欢变化，活泼好动，好像除了睡觉之外，其他时间都处于兴奋状态。如果你想在陌生环境交一些同样奔放、热情的人作为朋友，不妨在面前摆放几罐雪碧或者可乐，很快就会有人上前和你打招呼。

6 .酒类

喜欢喝酒的人一般都比较豪放，而且很喜欢结交朋友。一般情况下，除非心情很糟，否则很少有人一个人喝闷酒。所以，如果出现一个人在公众场合喝酒的情况，那么多半说明这个人心情不佳。一个人

喝闷酒，心情不佳，言外之意似乎在说“我需要人陪伴”。所以，这种情况下吸引他人搭讪的概率最大。当然，也不排除心情确实很糟，并且抵制他人搭讪的行为，这要视具体情况而定。

如果说性格是吸引他人搭讪的间接因素，那么心情就是吸引他人搭讪的直接因素。所以，以上通过喝什么饮料来展现自己的性格的行为并不一定可以吸引到搭讪者。为了让自己更有诱惑力，通过喝饮料的方式泄露自己的心情也是搭讪之举。

1 .一个人喝

前面已经讲过，你是一个人在喝饮料还是和朋友一起喝饮料，很大程度上就是自身心情最直观地体现。一个人喝是因为闷，一群人喝是为了解闷，而搭讪从某种程度上讲正是为了解闷。所以，通常一个人喝饮料本身就是一种渴望被搭讪的暗号。

2 .漫不经心地喝

如果通过一个人喝酒来判断对方是否渴望被搭讪不甚可靠，那么当看到对方漫不经心的目光时，基本上就可以对自己的判断下定论了。一个人喝饮料一般会出现三种神情：专注于手机，自娱自乐；单手托腮，目视远方沉思；目光游离，漫不经心。相对于前两种情况，第三种渴望被搭讪的概率无疑是最高的。所以，为了吸引他人的注意，第三种方式也是最有诱惑力的。

总的来说，在搭讪的过程中，饮料起的作用不可低估。开场的时候，饮料可以作为谈资；沟通深入之后，饮料也可以起到非常重要的暗示作用。比如，男女搭讪双方可以通过碰杯而创造亲密接触的机会，或者借由让对方品尝自己的饮料而对对方的心理有一个清晰的捕

捉。如果对方用了你用的吸管，说明对方很喜欢你；如果对方特意把你喝过的地方转到一边，说明对方心理还有所设限。总之，你如果仔细观察，就会从对方喝饮料时小小的动作中揣摩出更多信息，而你也会发现，饮料是绝佳的搭讪道具。

展现优势，秀出不一样的自己

前面讲了很多让他人主动找你搭讪的方法，但从根本上讲，那些只能算作技巧性的东西，真正让他人主动找你搭讪的战略在于：尽情地展现自己的优势，秀出最美丽的自己。唯有把你最勇敢、最美丽、最善良、最特别的一面展现在大众面前，找你搭讪的人才会更多、更优质。那么，究竟该如何秀自己呢?

汤姆·克鲁斯主演过很多经典电影，而《壮志凌云》是他的表作之一。此部电影将汤姆·克鲁斯奇帅的飞行员造型及搭讪美女时的潇洒作风完美地表现出来。汤姆·克鲁斯扮演的海军中尉麦德林与凯莉·麦吉利斯扮演的女主角查丽之间的认识绝对和他的帅无关。当麦德林走到查丽身后用几乎走调的歌声唱着“You've just lost that lovin's feeling”的时候，那充满深情的眼神流露着自信的笑容，以及散发出的天真、热情、真诚感动了女主角，这就已经注定了这是一次堪称典范的成功搭讪。

世界上最难的事情就是不被环境影响，同时又表现出一种与所处环境格格不入的状态，而且还十分自然。麦德林所做到的正是这样的事情，在酒吧里却可以像个孩子一样用最纯粹的方式来秀自己，从而

去追求自己喜欢的女人。即便是飞行员教练如此严谨的职业女性，最终也会被理所当然地打动。虽然几次接触之后，女主角查丽才对麦德林说出了“I love you”，但显然这属于一见钟情式的搭讪。这样的搭讪看似简单，但多数人都做不到，因为他们会怯场。这也给了我们一个启迪；要想秀自己，必须要有勇气，敢说别人不敢言之语，敢做别人不敢为之事。

勇气是一方面，秀自己的关键还在于你有某方面的特长，比如擅长跳舞、会唱歌、有写作的才华等。或许平时上班的时候，你的这些才华被埋没了，但是如果遇到聚会、K歌时，你就可以把自己的才华展现出来，让别人看到不一样的你。这种秀并非哗众取宠，也绝非无关紧要，如果你渴望让他人主动找你搭讪，那么这不失为一种好办法。

27岁的郝娜在一家外贸公司做文员，平时除了兢兢业业地工作之外，很少参加公司组织的活动。虽然身材苗条，但因为性格内敛，个子也不算高，长相只能算中等，所以她也一直没有谈男朋友。父母曾经给她介绍了几个相亲对象，但都因为她的“怠慢”而不了了之。

马上就到端午节了，公司打算组织一次聚餐，而她的生日正好也在这一天，所以部门领导特意给她买了一个生日蛋糕，准备在聚餐的时候顺带把她的生日也给过了。毫无疑问，除了过节之外，当天的另一个主角就是郝娜了。虽然平时不擅言谈，但看着同事们真挚的祝福以及领导送她的生日礼物，她心里还是有一种难言的感动。

聚餐结束后，有人提议去附近的KTV唱歌，除了极个别有事的同事无法参与之外，大部分人都同意了。如果是在往常，郝娜肯定属于那种“临时有事”的一部分，但当天正好是她的生日，也不想扫大家的

兴，也就跟着去了。其实，郝娜平时很喜欢唱歌，上大学的时候还参加过学校组织的“校园十佳歌手大赛”。当天晚上在KTV，一开始她总是把唱歌的机会留给大家，后来经不住大伙催促，就点了一首粤语版的《倩女幽魂》。刚开始唱的时候，下面掷骰子、瞎起哄的人都各自玩得正嗨，但郝娜开口唱了刚两句，大家都愣住了，纷纷把目光投向眼前这个熟悉而又陌生的同事。熟悉是因为郝娜是他们的同事，平常天天见面，陌生是因为郝娜的声音完全把大家震慑住了。虽然也有同事知道郝娜喜欢唱歌，但没想到郝娜的嗓音如此独特，而且粤语歌唱得相当地道。结果，一曲结束之后，大家雷鸣般的掌声、欢呼声此起彼伏。在大家的强烈要求下，郝娜又连唱了两首歌曲，而且最后一首歌还是伴舞演唱的。

之后的一个星期，公司里面的人见到郝娜都夸她歌唱得好。有一位叫冯俊的男同事，那天晚上也亲眼看见了郝娜的风采，之后便对郝娜有了一种莫名的好感。虽然彼此都知道同在一个公司，但相对还比较陌生。

结果有一次下班后，冯俊特意来到郝娜的工位，当着其他同事的面送上了一大束玫瑰，里面还有表白信以及自己的联系方式。虽然郝娜有点懵，但当着大伙的面也不好意思拒绝，便礼貌性地收下了。后来，他们互加了微信，开始培养起感情来。当然，如果再回过头去分析的话，应该是郝娜的“秀”发挥效果了。

想让他人搭讪自己，需要注意两方面：一方面是注重外在形象，另一方面是要发挥内在美。要永远记住一句话：爱美之心人皆有之。只要你把“秀”做到位了，主动搭讪你的人便会络绎不绝。

第十一章　与陌生人搭话一定要注意的6个要点

> 有些搭讪是在相对轻松的环境下进行，有些搭讪则是在相对正规的场合发生，但不管哪一种情况的搭讪，都有一些搭讪禁忌，不可随意跨入。所谓的搭讪禁忌既包括肢体动作，也包括说话内容。这些禁忌可能因人而异，也可能因地区而异，所以需要人们在日常生活中多加留意。了解搭讪禁忌，既是提升个人修养的前提，也可以避免因为冒犯他人而引来麻烦。

不良的谈吐习惯是交际的“隐性炸弹”

谈吐一般指人们在沟通交流过程中的措辞和态度，是个人能力的一种非常重要的表现。漂亮的服饰可以彰显一个人的外在美，那么优雅的谈吐可以让这种美锦上添花。

但现实中，很多人因为平时不注意，养成了一些不良的谈吐习惯，结果在搭讪的过程中不自觉地表现了出来。事后，当回忆起这段不愉快的搭讪经历时，人们往往也会将其归为运气不佳，很少有人反思自己的谈吐是否得体。不良的谈吐习惯是搭讪过程中的隐性炸弹，

是成功搭讪的隐患。所以，为了提升搭讪的成功率，就需要改掉生活中一些不良的谈吐习惯。

1 .鼻音过重

鼻音是语音形成的一部分，鼻音程度的高低直接关系到语音质量的好坏。有些鼻音是因为某些疾病造成的，比如慢性鼻炎、鼻窦炎等，但也有些鼻音是日积月累形成的说话习惯。不管属于哪一种原因，鼻音听起来都会让人感觉很消极，像是在抱怨。所以在搭讪的时候，如果不能很好地控制自己的鼻音，就会让对方反感。为了降低鼻音对正常交流的影响，可以在说话的时候尝试着让上下齿保持半寸的距离，这样做有助于减轻鼻音。

2 .声音过尖

在看恐怖片时，很多女性会发出类似于尖叫的声音。这种声音往往很刺耳，使听到的人很不舒服。正常情况下，人们发出的声音会比较圆润，但当说到激动之处，往往会控制不住自己的情绪。结果，脖子部位的血管和肌肉就会凸显出来，下颚附近的肌肉也会紧绷，导致声音变尖。所以，为了防止搭讪时声音过尖，就要从控制自己的情绪开始。

3 .声音低沉

一般情况下，声音过尖多见于女性，而声音低沉多见于男性。不能否认，低沉的声音有时候会彰显男性身上的深沉、成熟、稳重的气质，但它也会给人一种疲乏、萎靡、苍老的感觉。如果仔细观察，会发现那些彰显男性魅力的低沉与疲乏的低沉还是有明显差别的。前者更像是低声细语，或者为了秘密传递信息，多见于熟人之间；而后者

完全是因为精神方面的原因造成的无力感，多见于陌生人或者自己不喜欢的人。搭讪的目的是为了沟通交流，拉近情感，此时声音过于低沉显然不合适。

4 .嘴唇僵硬

人们在正常说话的时候，嘴唇会根据所说话语的发音灵活变化。相反，如果嘴唇僵硬，发出来的声音会变得混沌。这样不仅会影响他人理解你的话，还容易让对方产生误解。特别是在搭讪的时候，如果再加上紧张的情绪，嘴唇还打战，那么说出来的话更难以听懂，说不定还会引来对方的嘲讽。所以，平时说话的时候，就应该养成嘴巴张开、张大的习惯。

5 .口头禅太俗或消极

著名心理学家威廉·詹姆斯说过："播下一个行动，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。"习惯性脱口而出的口头禅，表面上看毫无意义，其实作为内心的一种反射，也会或积极或消极地影响到人的行为。一般我们遇到的比较俗的口头禅有"郁闷"等。这类口头禅用得多了，整个人的性情也会随之改变。

除了庸俗的口头禅之外，一些否定自己的口头禅，诸如"我不行""老了，不中用了"等也要少用或不用。对外界环境有偏见的口头禅，诸如感叹"一代不如一代"，以及负面情绪的口头禅，诸如"烦死了"等，也都要尽量少出现在搭讪的对话中。

6 .小动作太多

有些人在和别人说话的过程中，经常会表现出诸如抠鼻、挠头发、摆弄指头或者歪嘴等动作，虽然他自己不以为然，但在对方眼里，这些小动作会给人一种非常不礼貌的感觉。特别是明显的身体晃动或者转笔等行为，会让对方觉得你心不在焉，或者感觉你想赶快结束这段无聊的谈话。当然，虽然有时候你的本意并非如此，但给对方的感觉却是不好的。

聊隐秘的话题要注意分寸

我们和陌生人搭讪时，聊天自然是必不可少的环节。关键问题是，聊什么呢？有些人力求关系的平稳，会选择谈一些中规中矩的话题，比如兴趣、爱好、家乡等；有些人力求刺激，会选择谈一些涉及对方隐私或者较为敏感的话题，比如两性。那么，两性是否适合作为搭讪聊天的话题呢？其实，这一方面要看你的本事，另一方面也要看聊天的对象。

孟子说过："男女授受不亲，礼也。"由此可见，古人在对男女关系方面的要求还是相当严格的。当时连异性之间的接触都算禁忌，更别说聊天时谈及人们的床笫之欢。当然，现代社会的开放不仅仅表现在"男女授受亲，亦礼也"，同时，人们也可以光明正大地谈论两性的一系列话题。事实上，两性作为一个敏感的话题，它同时也是很有吸引力的一个话题，人们渴望了解更多关于两性方面的知识，也想知道他人对两性的看法。但是，如果你对有关两性方面的知识很肤浅，或

者你在谈论两性方面的看法很庸俗，那么你非但不能从对方那里获得任何好感，还有可能因此而葬送了你们之间的关系。

方慧娜在某婚恋网站上认识了一位长相帅气的同乡男士，两个人刚一接触就有一种相见恨晚的感觉。随着彼此了解的加深，双方的聊天内容也变得更为开放。

有一次，方慧娜和对方在聊天的过程中无意间说起了“婚前性行为”的话题，方慧娜让对方谈谈他的看法。其实，方慧娜也想借此考验一下对方，看是否可以把对方当作合适的对象长期交往。让方慧娜大跌眼镜的是，对方不仅仅对“婚前性行为”高度认可，而且还说如今这个时代，如果谈恋爱了却没有同居，要么就是脑子有病，要么就是身体有问题。另外，对方还据理力争地说，婚前性行为也是判断双方是否适合谈恋爱、结婚的标准之一。

结果可想而知，方慧娜无法接受对方如此赤裸裸的性观念。当方慧娜表达了自己的观点时，对方反而觉得方慧娜的思想有点落伍。最后，方慧娜草草地结束了和对方的交谈，而且直接把对方的账号给屏蔽掉了。

其实，和方慧娜搭讪的那位男士只要表达自己的观点即可，无论支持还是反对婚前性行为都不会招致方慧娜的排斥。但对方的观点太过激进，竟然把婚前性行为和是否适合结婚之间画上了逻辑性的等号。

其实，把两性作为搭讪聊天的话题时，要视交谈对象而定。比如在和已婚男女谈论两性话题时，可以适度放开尺度，毕竟大家都是过来人，即便个别时候在某些方面说得直白一点也没关系。即便如此，

也不能在大庭广众之下粗野放肆，否则还是会让人下不来台。和未婚男女搭讪的时候，思维开放本身没有错，但所说之言必出自肺腑，不能逞口头之快，更不宜说具有挑逗意味的话。

另外，在谈两性的时候要注意对方的民族、宗教、文化等背景。如果你是在和一位澳大利亚人聊天，那么就尽量不要谈性。据市场调研机构ME Bank的一项调查结果显示，超过1/4的澳大利亚人不喜欢公开谈论有关其个人财务状况的话题，与此同时，关于两性的话题更为禁忌，超过1/3的人将性话题视为聊天能否继续下去的底线。

总的来说，谈两性一定要掌握分寸。两性作为搭讪聊天的一个话题，谈得好了，关系会更上一层楼，谈得不好，甚至有可能让双方反目。

喋喋不休，只会招人烦

既然是搭讪，难免要聊天；既然是聊天，难免会游离于各种不固定的主题上。在没有特定主题支配的聊天过程中，有些人为了避免尴尬往往把已经讲过一遍的事情，又换一个角度或者口气重复讲一遍。说者侃侃而谈，听者昏昏欲睡。当然，有些人在聊天的过程中之所以啰唆，并非为了避免尴尬，而是一种说话的习惯。但不管是什么原因造成的，啰唆都会造成相同的结果：招人烦。

冯涛和江月是大学室友，两个人平时上课、吃饭都在一起，关系自然没得说。江月有一个不好的习惯，就是说话特别啰唆。不管是大

事、小事、急事、缓事，到他嘴里，都成了烦琐的事，唯有用啰唆的方式才能将其表达清楚。当然，冯涛之所以和江月关系好，并非因为他的啰唆，而是热心。平时宿舍里面的垃圾，十次有八次都是江月主动倒掉的；谁有什么事情需要帮忙，江月往往也总是大家首先想到的人。时间久了之后，大家渐渐对江月的啰唆习以为常，反正大家也都知道他是为了大家好，没有什么坏心眼。后来，为了调侃，冯涛还特意给江月起了一个外号“江妈妈”。不过，江月倒是满不在乎，室友这样叫，他也答应。

一个周末，冯涛在另外一座城市上学的女朋友来看他，江月也陪同接待。三个人在学校门口的一个小饭店吃了顿饭。因为是第一次见面，刚开始江月还有点拘谨，不过聊了一会儿之后，大家也都渐渐熟悉起来。这下可好，江月的“妈妈心”“妈妈嘴”又开始泛滥了。得知冯涛的女朋友去过自己的老家，江月便趁势把自己的老家热情地介绍了一遍，包括很多无关紧要的细节。其实，冯涛的女朋友只是顺口提了一下，而且她只在那里待了两天，没有特别深刻的印象。

后来，当冯涛的女朋友抱怨说学校的饭菜不好吃时，江月又像是关心自己的女朋友一样，问她喜欢吃什么，有没有可能在学校附近租个房子自己做饭吃。说到吃的，江月又把话题转到自己母亲身上，说母亲做的饭菜有多么可口。紧接着又顺势介绍了自己家乡的特色美食，还说以后有机会一定带他们两个去自己家乡尝尝这些美味。就这样，三个人的饭局，江月的说话时间比冯涛和他女朋友两个人的说话时间加起来还长。最后，在表面欢愉的氛围中，三个人结束了饭局。因为冯涛还要陪他女朋友去逛街，所以江月自己先回宿舍了。结果不到半个小时，冯涛也回来了，而且脸色很难堪。江月赶紧上前问出什么事情了，结果冯涛一句话也没说，蒙着脑袋就睡觉了。

原来，冯涛女朋友嫌弃在吃饭的时候他的这个爱唠叨的室友太啰唆，弄得没心情逛街了，所以一个人回旅馆住了，而且不让冯涛跟着。之后，虽然冯涛依旧和江月一起上课，但一起吃饭的时间明显减少了许多，而且两个人的关系也渐渐地变淡了。虽然冯涛没在江月面前正面提过这件事，但江月也意识到了自己的问题。之后，他也开始有意识地改掉自己在和他人说话时啰唆的毛病。有一次冯涛的女朋友把电话打到宿舍，而冯涛又不在，刚好江月接了电话。因为曾经一起吃过饭，虽然有过小矛盾，但彼此都还算理智。江月装作不知道上次的矛盾，非常热情地和对方打了个招呼之后，说冯涛出去了，看有什么事情需要自己传达。结果这通电话总共用时不到1分钟。

后来，冯涛的女朋友又来过一次，而且还是三个人一起吃饭，还一起逛街。虽然三个人都没有提及江月曾经的啰唆，冯涛的女朋友也没有提及那次电话让自己对江月印象的改观，但大家都心知肚明。

心理学家曾经就说话啰唆总结出了如下几个典型特征，分别是：

（1）不顾他人感受，滔滔不绝地发表自己的观点。

（2）随意解释自己不熟悉的领域，轻率下结论。

（3）东拉西扯，说些和谈话主题风马牛不相及的事情。

（4）说话没有逻辑，频繁地从一个话题跳跃到另外一个话题。

（5）总感觉自己的话更有趣。

仅有说话热情是不够的，毫无技巧的谈话只会给他人带来烦恼。当然，啰唆作为一种说话习惯也好，或者因为紧张、尴尬而导致的思

维混乱也罢，它确实可以通过练习、努力而改掉。那么，如何才能避免自己在聊天时犯啰唆这个毛病呢?

首先，要有明确的主题，即便这个主题很小，但也要明确你要讲述的内容。

其次，果断转移话题。搭讪聊天并不需要对他人的观点进行总结、剖析，只需要进行礼节性的收尾处理，然后果断进入下一个话题。

最后，要学会倾听对方话语中的关键词。唯有对说话人的关键词有所领悟，才能在自己说话的时候有关键点。有关键点的谈话，再长也不会显得啰唆。

为了问而问，只会制造尴尬

很多人认为搭讪聊天不能有冷场，否则这次搭讪就是失败的。客观来讲，这种思维是一种误解。闲聊不可能处处都精彩，而搭讪也不可能时时都顺畅。就像断臂的维纳斯一样，有残缺也是一种美，而搭讪亦如此。相反，有些人为了避免冷场，即便无话可说，也要问一些让对方感觉莫名其妙的问题，结果导致双方都感到尴尬。与冷场相比，尴尬的提问只会让搭讪的氛围变得更糟。

刘燕和张鹏都在北京上班，两个人本来互不认识，后来因为搬家而成了合租的邻居。平时各自忙着上班，周末也都各自宅在自己的卧

室，或者出门会见朋友，所以两个人除了偶尔会在厨房做饭的时候碰面，其他时间很少有交流。张鹏以前从来不做饭，搬来这里后才开始尝试着做饭，关于这一点刘燕也是知道的。一次刘燕在厨房做饭的时候，张鹏也来到厨房。他从冰箱里取出了从超市买来的馒头，想加热一下，配着自己刚才炒的菜吃。可能由于拘谨，从张鹏进入厨房，到拿出馒头放在锅里加热，两个人几乎没什么交流。此时，刘燕看到张鹏放在锅里加热的馒头，忽然问了一句："这个馒头是你蒸的吗？"

虽然嘴上没说，但张鹏脸上满是尴尬。首先，对方知道自己以前连饭都很少做，更别提蒸馒头这种有点技术含量的事情了。其次，张鹏的馒头就是从小区里的超市买的，而且刘燕也买过，形状、大小、颜色都差不多，所以刘燕应该可以看出来。

张鹏先是愣了一下，问："你感觉我像是会蒸馒头的人吗？"

刘燕说："像啊！"

可能张鹏平时就是一个大大咧咧的大男子主义形象，所以听到人家说自己像是会蒸馒头的人，心里面感觉怪怪的。后来，每次遇到刘燕，张鹏心里都有点纠结，不知道该怎么和对方交谈，而且生怕对方再问一些无厘头的问题。而刘燕也似乎感觉到两个人关系的微妙变化，只是不知道什么原因导致的。

直到有一次，当张鹏邀请了一个同性朋友到家里吃晚饭时，被刘燕碰到了。刘燕可能也没有多想，开口问了一句："你朋友今天晚上不回去了吗？"张鹏和自己的朋友听后顿时不知道该怎么回答，因为这样的问题不但和刘燕没有一点关系，而且还很容易让人联想到其他。张鹏没有回答，用眼睛看了一眼刘燕就领着朋友走进了卧室。其实类似

的问题，刘燕并非没有感觉，只是看张鹏以前也没有什么明显的反应，便感觉自己好像也没说错什么话。这次看到张鹏明显有些生气，刘燕才识到问题的严重性，并且联想到自己前几次的问题，她才开始反思。

后来，当两个人再次单独相处时，刘燕只是在见到张鹏的那一刻打个招呼，如果有事情，她会就事论事，如果确实无话可说，她就保持沉默。原本刘燕以为两个人不说话会尴尬，结果却感觉氛围变得很轻松。此后，两个人的关系也在这种轻松的氛围中有了进一步发展，而刘燕再也没有问过让张鹏尴尬的问题。

究竟是因为想知道才问，还是为了问而问，根本无须请教任何人，因为每个人的内心都会对自己的问题有最为直观的反馈。因为想知道而问，侧重于细节，而为了问而问根本不顾及自己与问题的关系，也不考虑问题是否符合逻辑。

孔子曾经教导弟子："知之为知之，不知为不知，是智也。"同样，问问题也应该做到"欲知而问之"，而不是"欲问而问之"。前者虔诚，是搭讪的境界；后者虚妄，非搭讪应有的智慧。

打量对方是非常不礼貌的行为

试想一下这样一个场景：走在大街上或者坐在咖啡馆里，有个陌生人盯着你上下打量，你会有什么反应？大多数人的第一反应肯定是不自在，有些暴脾气的人可能还会对你冷眼相视或者恶语相待。归根

结底，盯着对方左看右看是一种不礼貌的行为。在内心敏感的人看来，上下打量本身就是一种挑衅，所以他们会冷眼恶语相待。基于这样的认识，我们也可以知道为什么在搭讪他人时不宜盲目盯着对方上下打量，即便你只是被强烈的好奇心驱动才这么做。

诚然，如果走在街上遇到一个非常漂亮的美女，偷瞄几眼是正常的；或者你是一个推销员，看到一个财大气粗的男士走进自己的视野，多关注两眼也是正常的行为。但是，所有这些行为都需要建立在一个前提条件之下，即不要让对方过于明显地察觉。为什么是不让对方“过于明显地”察觉，而不是不让对方察觉？其实，有以下几点原因。

首先，不让对方察觉是不可能的，而且也没有必要。只要你的动作不离谱，行为不出格，对方也不会对你抱有敌意。比如一位身材苗条的模特，不管走到哪里都是众人目光聚焦的中心。她可能早就习惯了被他人“欣赏”，所以你的注视在她们看来只是自身美丽的一种较为间接的证明。当然，这种注视也需要分场合，比如模特在车展上，你尽可以大饱眼福。但是如果对方在餐厅吃饭，或者在健身房锻炼，你肆无忌惮地注视就会使她们反感。

其次，有时候为了让被搭讪方注意到你的存在，还要巧妙地设计自己的注视动作。此时，你可以大胆地注视对方，当意识到对方有所察觉的时候，再收回自己的目光。这样做的目的是为了向对方传达一种信号：你对她有感觉，想认识她。有了这样一个心理过渡，当你走到对方面前开始搭讪的时候，对方拒绝的概率就会相应降低。怎样设计自己的注视呢？有很多种道具，比如电视里经常用到的报纸、图书等。当然，如果离对方的距离不是很远，也可以用余光扫视，这样双方都能感受到对方眼神的变化。

在搭讪的过程中打量对方，从根本上讲是为了收集更多信息，所以，你应该知道什么地方可以注视，什么地方不宜注视，以及当对方发现你在看她时，应该采用什么样的表情回复。

一个美女走在街上，你盯着对方的脸看和盯着她的胸看，对方的反应肯定不一样。同样，你顶着对方的脸看与盯着对方的鞋看，她的反应也不一样。盯着脸看，她可能会想：这个人是不是在什么地方见过我？盯着胸看，她肯定会想：这个人是色狼。盯着鞋看，她可能会想：我鞋上是不是脏了？总之，注视的部位不一样，人们的感受也不一样。

当然，盯着对方某个部位看和上下打量对方又会产生不一样的效果。前者对方一般会认为你对她感兴趣，而后者多会被误解为一种挑衅的行为。可见，仅仅注视对方这个动作里面也有非常大的学问。

打量对方的时候，是否会被发现是次要的，重要的是你打量对方的方式。总的来说，可以深情凝视，也可以左右扫视，但不要上下打量。

特殊的场合不要搭讪

如果你认为搭讪可以不分场合，那么总有一天，你会为自己这样的错误认识而埋单。另外，搭讪也要注重礼节，掌握分寸，并遵守一定的规则。下面介绍几个生活中比较常见，但最好不要搭讪的场合。

1 .面试

面试的时候经常会碰到这样的情况：当你正百无聊赖地在面试间等待面试官的时候，突然走进来一位气质优雅、容貌美丽的助理，热情地给你倒一杯水，并微笑着略带歉意地说人力资源经理正在参加一个紧急会议，要稍等一会儿。对方的气质、美丽、热情，任何一点都会成为让你心动的要素。怎么办，难道要厚着脸皮问对方要联系方式吗？事实上，如果你真的这样做了，在人事经理面试你之前，对方肯定会把这种情况告知人事经理，说面试间正坐着一个“色狼”。结果如何，可想而知。

俗话说“心急吃不了热豆腐”，如果你真的对对方有想法，也要等到入职成功以后，并确认对方是否已婚或者有无男朋友，此时，你的搭讪才会顺理成章，而且不会乱了分寸。其实，到任何一个正规的公司面试，人事助理都会对面试人员以礼相待，所以人家展示给你的温柔、热情只是公司的文化，并非对你的好感，所以在面试的时候，一定要有自知之明。

2 .医院

医院里面自然不乏很多年轻貌美的医生、护士，但医院毕竟是救死扶伤的庄重之地，并且不要低估了人家的职业操守。当然，你可能会说不搭讪医生、护士，那么搭讪前来看病的美女总可以吧。关键是，搭讪需要有一个前提，就是双方都没有紧急的事情，而且心情也不错。试想一下，在医院看病的人心情应该好不到哪里去吧。所以，在医院的时候，还是把自己那颗浪漫的心藏起来，等病好了或者出院了，再搭讪别人也不迟。

3 .葬礼

比起医院，葬礼上的氛围更加庄重。有时候，即便死者与你没有任何关系，而你参加葬礼也只是出于社交的需要，那也不要随性而为。如果确实有某个对象让你过目不忘，不妨在葬礼结束之后，借安慰之机，送上自己的关怀。一方面，可以达到搭讪的目的；另一方面，也不会让对方反感，反而会对你投来感激。当然，问候要适可而止，不能过度。

4 .飞机上

虽然我们前面也举过在飞机上成功搭讪的例子，但客观而言，飞机上确实不是最适合搭讪的场所。一方面，飞机上的空间比较开放，座位与座位之间也没有什么隔离，所以彼此的交谈都会被周围的人听到。另一方面，坐飞机出行的人，多会选择在飞机上休息，而大家也都需要一个相对安静的公共空间，所以你的搭讪有可能就是他人的噪音。

5 .健身房

多数人去健身房都是为了强身健体，或者减掉身上的赘肉，所以你才高八斗也好，貌胜潘安也罢，都和他们在健身房里锻炼这件事情没有多大关系。当然，如果你是健身教练，或者你的身材一流，那么对方或许会对你感兴趣。否则，就不要打扰他人的锻炼计划，安安心心地健身最好。

6 .电梯里

电梯里不适合搭讪吗？这貌似和很多电影里的场景不符，因为很多电影里的男女主人公初次相遇都发生在电梯里。当然，正如我们经常说的“无巧不成书”，要想和对方在电梯里搭讪，没有偶然事件的发生，一般很难成功。事实上，通过分析电影里的桥段，我们可以发现，电梯搭讪要想成功，一般需要两个条件：第一，人少，最好只有你们两个人；第二，楼层高，最好能同行20层以上。不过在现实中，这两种情况同时发生的概率很低。

附录　如何礼貌地拒绝别人的搭讪

> “礼”作为儒家文化的核心观念之一，在中国已经传承了几千年之久，对于今天的搭讪学而言，同样值得借鉴。搭讪本身就是一个概率性事件，你情我愿方能体现它的价值。有时候，遇到自己不喜欢的搭讪者或者因为某些原因不方便闲聊的时候，礼貌、委婉地拒绝也是一种选择。怎样才算礼貌，如何做到委婉，这是本章重点向大家传递的信息。

先发制人，巧妙拒绝对方的搭讪

有些搭讪是没有任何预兆的，但有些搭讪是可以凭直觉感知的。如果对潜在的、可以预知的搭讪者不感兴趣，那么可以在对方展开搭讪攻势之前，就主动出击，也就是搭讪达人经常用到的“先发制人”的策略。

1 .堵嘴

如果对方正准备和你说话，你可以先搭腔，问他时间或问路等。说完之后，紧接着表示感谢，然后离开。如果是某个男士在情人节、

七夕节之类的节日想向你表白，你不妨先发制人，说情人节想送男朋友一个礼物，让对方替你参考一下。其实，这些方法可以统一归为堵嘴，即先发制人，堵住对方的嘴，让对方放弃和你搭讪的想法。

方玲22岁，刚大学毕业没多久，在一家出版公司当编辑。虽然单身，但因为正在准备雅思考试，所以短期内没有谈男朋友的打算。她不想谈，不代表没人追，比如和她同一个公司，但不在同一个部门的一位叫张辉的男同事，就问过方玲的个人信息。

张辉曾经用QQ给方玲发过几次信息，方玲也只是简单和他聊几句，并没有往感情方面谈。有时候偶尔在公司走廊碰到，也只是和对方略微点一下头。其实，考雅思是一方面，关键是方玲对张辉不来电。方玲觉得两个人毕竟是同事，平常低头不见抬头见的，如果因为自己拒绝得太直接了，会让双方以后在公司里很难堪。

马上就到传统的七夕节了，中午吃饭的时候，方玲部门的一位女同事告诉她，张辉打算在七夕节买一束鲜花向方玲表白。因为有了同事的“小报告”，方玲心里也有了准备。

七夕节当天是周四，大家都正常上班。方玲趁着去厕所的机会，从张辉工位走过的时候，发现他桌子下面的一个箱子里果然放着一束花。中午吃饭的时候，方玲特意走到张辉的工位旁边，装作若无其事地聊了两句之后，目光转向了张辉那还放在箱子里的鲜花。

“哇，这束花好漂亮啊！跟上周末和我相亲的一个男的送的一模一样。”方玲故作惊讶地说道。

“哦，你上周末还相亲了。”

“唉，没办法，老妈逼的。不过我也是配合一下，免得她老人家生气，我现在还不打算谈恋爱。”

就这样，方玲假借了一个相亲的由头，把张辉给堵了回去。当天下班后，方玲并没有特意回避张辉，而张辉也默默地把鲜花处理掉了。

2 .闪人

正所谓“三十六计，走为上计”，如果实在没有办法回避搭讪，那就采用最简单的做法：闪人。试想，人都走了，难道对方还会追着你不放。事实上，稍微明眼的人都能够从你的动作中体会到你的用意。所以，你闪，搭讪者多半也不会追。没有你，还有其他人可搭讪。

张睿周末到一家商场买衣服，因为逛得有点累了，便在五层一家咖啡厅休息，顺便翻看一本刚买的杂志。刚看没多久，她通过余光发现自己斜对面有一个外国男士一直朝自己这边看。她刚开始也没在意，但是20分钟过去了，对方的目光基本上就没有离开过自己。有那么一会儿，张睿抬头扭脖子的时候，还不小心和对方的眼神碰了一下。因为警惕心比较强，张睿觉得这里不适合久坐，便想着离开。就在她准备起身的时候，那个外国男子突然拿着自己的咖啡往这边走来。

令张睿意外的是，那位外国男子走过来后，径直坐在了她旁边，用流利的汉语问她能否交个朋友。张睿有点尴尬，不过还是礼貌做了回应。就在这时，她悄悄在手机上设置了一个铃声，没过一分钟，铃声就响了。她“接”了电话，装作很大声地和对方“说话”，嘴里还时不

时地说“好的，我一会儿就到”。就这样，凭借一个假来电，张睿顺利且不失礼节地摆脱了那位潜在的外国“朋友”。

闪人，有时候会被视为不礼貌的行为，但与其在没有好感的搭讪上浪费时间，还不如及早脱身。

答非所问，对方才会知难而退

错答的秘诀就在于既不正面回复，也不侧面反击，而是故意岔开对方的问题，做出牛头不对马嘴的回答。即便对方知道你是故意的，但只要你坚持“演戏”，对方也会不了了之。

李颖是个模特，平时穿衣打扮都很时尚，所以不管走到哪里，都会有很多男士主动上前搭讪。一个周末，她到酒吧等朋友，旁边一位染着五颜六色头发的男子走到她旁边的座位边上，殷勤地问：“请问这里有人坐吗？”

“什么，去酒店？”李颖大声嚷道。

“哦，不，你弄错了，我只是问这个位置有人坐吗？”男子没想到李颖会这么说，有点慌张。

“你是说今天晚上就去吗？”李颖情绪激动地尖叫着说。

那位男子被李颖的回答给弄昏了头，不知道该如何应付，狼狈不堪地离开了。而且是低着头走的，因为周围很多顾客都用一种非常不

友善的眼神看着他。

这种故意错答的方式是非常有效的反搭讪手段。但用的时候也需要注意以下几点：

（1）注意对象和场合。

（2）最好利用问话中的含混意思，答话模棱两可，让对方也无法责怪。

（3）让对方意识到你的潜在语是不欢迎他。

其实，与故意错答相似的还有一种方法，就是用外语搪塞。比如对方用汉语向你打招呼，你可以用英语或者其他语言做出回复。除非你用的语言对方也会，否则在对方听不懂你在讲什么的情况下，会知趣地离开。当然，有时候为了表现出自己是“外国人”，听不懂对方的话，也可以故意把汉语说得磕磕绊绊，并隐隐约约地告知对方自己是韩国人或者日本人。这样一来，对方也会因为考虑到语言交流方面的障碍而放弃与你的搭讪。

陆梓萱有一次被公司派到一个小县城出差，结果刚出火车站，周围就围上来几个拉私活的司机，还有三个妇女忙着介绍附近的宾馆。该去什么地方，怎么去，陆梓萱早就在手机地图上查好了，根本不需要这些“热情”的服务，所以她一直没开口说话，想着走过去就算了。结果，刚才那几个人还是非常执着地跟着陆梓萱。

没办法，陆梓萱决定拿出自己曾经在别的地方使用过的绝招：秀日语。只见她对着一位师傅说了一通日语，表现出像是在问路的样子，结果周围的人面面相觑，不知道该如何回复。而陆梓萱也听到了

一位大姐说：“听着好像是日语，原来不是中国人，算了，这个生意我还是不做了。”说完就转身离开了。其他几位也差不多抱着同样的心态转向别的旅客了。而那位师傅也用蹩脚的英语说了句“Sorry”之后，便摇着头离开了。就这样，陆梓萱非常顺利地摆脱了这群人。

错答也好，故意在语言上使诈也罢，主要目的都是阻断对方和你的交流。

明确立场，让搭讪不再拖延

很多人在面对他人搭讪的时候，往往抱着一颗慈悲的心，不好意思直接拒绝，结果给他人造成一种误解，让自己在接下来处于被动地位，不好收场。当然，果断拒绝并不是板着脸告诉对方“我不喜欢你”“我讨厌你”等。当你说出这样的话时，或许对方真的不会再接近你，但也会让那些你可能感兴趣的人也远离你。事实上，只要你的立场明确，态度果断，拒绝的效果都不会太差，而且对方也不会对你有什么恶劣的想法或评价。

1 .立场明确，不要暧昧不清

搭讪除了看人之外，也要看心情。如果心情不好，又遇到死皮赖脸的搭讪者，谁都会受不了。在这种情况下，你一定要摆明自己的立场，不要和对方有任何暧昧的表现，否则会被对方揪住不放。特别是在涉及感情的时候，你的暧昧有时候会给他人造成莫大的伤害。

曹坤周末参加了一个同学的生日聚会，其间遇到了自己的前女友，同时也是大学同学潘阳。因为事先并不知道潘阳也去，所以刚一见面很不适应。但潘阳事先却知道曹坤要来，而且过生日的这位同学也是想撮合一下这两个人，看能不能让他们重新走到一起。两个人见面后，简单寒暄了一下，便再没有正面地交流。而潘阳却不顾自己女生的面子，主动拿着酒杯走到曹坤面前，给两个人的酒杯里面都倒上酒。曹坤本来还有点不自在，但借着酒劲儿，再加上潘阳的主动，两个人也聊得很开心。

生日聚会结束的时候，潘阳主动加了曹坤的微信。其实，潘阳和其他同学都不知道，而且曹坤也没有告诉大家的一个实情是，家里人给曹坤找了一个相亲对象，第二天晚上要在一家饭店见面吃饭。结果很不巧的是，相亲当天晚上，曹坤把手机放在桌上去洗手间的时候，潘阳发来了一条微信，说的是“我想重新做你的恋人，或者妻子”。虽然手机屏幕是锁着的，但因为来了一条新消息，而且内容不长，所以还是被坐在旁边和曹坤相亲的女生看到了。结果，还没等曹坤回来，对方就离开了。

第二天上午刚一上班，让曹坤没想到的是昨天相亲的那个女孩竟然找到公司，当着同事的面骂他是流氓，明明有女朋友，还打算和她谈恋爱。就这样，因为这个女孩的吵闹，曹坤成了公司的“名人”。没过多久，他的事迹就通过朋友传到了潘阳的耳朵里。让曹坤更难过的是，潘阳也说了和那位女生类似的话，还以责问的口气询问他是否想脚踏两只船。

虽说这件事不能全怪曹坤，但既然第二天还要相亲，那么在前一天面对前女友的时候就应该坦诚一点，或者适当和对方保持距离，那样潘阳或许就不会发那么直白的信息了。曹坤却没有这样去做，结果

因为自己与前女友的暧昧而错失了一个可能成为自己女朋友的人，还让自己在公司的名誉受损。

2 .委婉拒绝，切忌拖泥带水

如果说暧昧的关系、模糊的立场会让你自食其果，那么拖泥带水的拒绝也会给你招来很多不必要的麻烦。比如，如果遇到不喜欢的搭讪对象，可以委婉地拒绝，比如说你还有事，或者说现在没有心情等。拒绝可以委婉，但在处理与搭讪者的关系时要干脆利落，不能拖泥带水。当然，为了给自己留些余地，在拒绝的言辞和方式上要掌握好分寸。

刘潇和黄石虽然不在同一个院系，但因为都选修了围棋课，而且经常坐在一起上课，渐渐变得熟悉起来。在一次课间休息的时候，黄石试探性地问了一下刘潇是否有男朋友，刘潇说没有。回到宿舍后，刘潇想了一下黄石的问题，发现有点不对劲，因为再过两天就是情人节了，而就在不久前的一次谈话中，黄石还从自己的嘴里套出了自己喜欢什么颜色的花。结合这两点，刘潇感觉到黄石可能会在情人节向自己表白。

其实，刘潇和黄石的关系最多算是棋友，而不是通常意义上的男女关系。而且，黄石也不是刘潇喜欢的那种类型的男生。为了避免日后不必要的误解，刘潇决定趁早向对方表明自己的心迹，免得日后发生更多的不愉快，而且她也不想失去黄石这个棋友。隔天上完课后，刘潇约黄石在学校餐厅吃了一顿饭，特意谈到了自己喜欢什么样的男生，而她所说的男朋友的类型和黄石有很大差异。黄石隐约感受到了刘潇的用意，而且脸上有点尴尬，但依然表现得很有风度。吃完饭

后，两个人愉快地分开了。后来，两个人的关系和以前相比，虽然热度下降了一些，但在围棋方面遇到问题，还是会专注地交流。

试想，如果刘潇等到情人节那天，当黄石拿着鲜花站在她面前时才拒绝，会多么尴尬。所以，拒绝就要利索，不可拖泥带水，更不能拖延。不确定是否适合自己的拖延叫三思，明知不适合自己的拒绝叫果断。如果早晚都要拒绝对方，那么晚拒绝就不如早拒绝好。

自黑是最委婉的拒绝方式

所谓“自黑”，即自嘲的意思，就是采用一种自损形象的方式，让他人对自己“另眼相看”，从而达到拒绝的目的。有网友就如何拒绝搭讪总结了很多自黑的段子，比如对方刚一开口，你就说：“抱歉，你的性别不是我喜欢的那一类。”估计大部分人都会被你这种谈话方式吓得不敢再和你多说一句话。当然，这种自黑的方式有点过，而且在多数情况下都没必要。

事实上，要想达到自黑的效果，只需要把平时用来吸引搭讪对象的方式倒过来借鉴即可。比如我们经常说搭讪的时候要有礼貌，那么你可以在不喜欢的搭讪对象面前适度不礼貌，从而给人一种自己很没有教养的感觉，对方就会对你没兴趣了；我们也提出了搭讪的时候有一些问问题的禁忌，那么你可以专门挑禁忌的问题问，也会造成自黑的效果，从而让对方的搭讪尽快结束。

侯静茹是一家互联网公司的销售经理，平时周末会和同事一起聚餐、K歌。有一次和同事吃完饭后，她感觉有点累，就独自一人到附近一家咖啡馆休息。刚坐下没多久，旁边就来了一位长相帅气，但眼神里透着一股邪气的年轻人。侯静茹侧着眼睛看了对方一眼，并没有停止翻看手里的杂志。

“美女，介意我坐在你旁边吗？”

“哦！你是在和我说话吗？”侯静茹看着对方，装作莫名其妙地说。

“这里除了你也没有别人，当然在和你说话了。”

“首先，我不是美女，所以你称呼美女的时候我还以为你是在和别人打招呼。”

“你真是太谦虚了，你这样的气质还不算美女的话，那世界上就没有所谓的美女了。你经常来这个地方吗？”

“不，第一次来，以前在工厂打工，没见过世面，今天来这里喝咖啡，还是朋友赞助的呢，要不然我可消费不起。”

听侯静茹这样说自己，那个年轻人明显有些不自在，因为她所描述的和她的形象出入很大。

年轻人接着问：“你还在工厂待过啊？”

“我初中没毕业就出来打工了，但后来那边刚好扫黄打黑，我就到这座城市来了。”

年轻人用手捂着嘴轻咳了两声，然后就对侯静茹说：“抱歉，我一个朋友还在等我，失陪了。”

其实侯静茹在自黑的过程中，除了自贬学历外，还打了一个擦边球，即她把自己的工作和扫黄打黑放在一起，自然会引起听者的遐想。虽然所有的内容都是侯静茹编的，但也没有编得很离谱，只是变相向对方传达了自己很粗俗的一种信息。这样一来，稍微有点涵养的人，恐怕都不会再和她继续搭讪了。

当然，有些自黑纯粹就是吓唬对方，比如上面这个例子。事实上，自黑还可以作为一种幽默的方式抨击对方。在这个方面，美国第16届总统林肯就是一个榜样。大家都知道，林肯的长相不好看，而且他本人也不避讳。在一次竞选活动中，对手道格拉斯和林肯辩论，指责他说一套做一套，是个纯粹的两面派。林肯反驳说：“道格拉斯说我有两张脸，大家想想看，如果我真的还有另外一张脸的话，我会带着这张脸来见大家吗？”林肯的话把观众都逗乐了，甚至连道格拉斯也乐得合不拢嘴。林肯先嘲弄自己的短板，再借此进行发挥，通过尖锐而不刻薄的反击，显示了他的智慧和气度。

自黑在拒绝搭讪的过程中很常见，但用得太多往往会被对方识破。所以，为了达到最佳的效果，也可以先礼后兵，即先同意对方的搭讪，然后对对方初步了解之后，再有针对性地采用拒绝策略。比如，如果对方相对儒雅，那么你就尽量展现自己的无知；如果对方粗犷，那么你就使劲装腼腆。总之，把自己伪装成搭讪者的对立面，对方就会自觉无聊，离你而去。

后记

每个人都可以成为搭讪达人

有人认为搭讪很难，有人认为搭讪很容易，这很正常，毕竟人的先天禀赋各异，后天条件也有很大不同。比如有些人天生丽质，那么她遇到异性搭讪的概率就比一般人高；有些人通过后天努力赢得万贯家财，那么他搭讪别人被拒的概率就比较低。这似乎也证明了这样一个道理：搭讪是人们综合能力的体现，不管这种“能力”是主观的还是客观的，是先天的还是后天的。

或许正因为如此，搭讪成了很多人望而止步的巨型门槛。搭讪的门槛肯定是存在的，但远不像有些人想象的那样高不可攀，因为不管将搭讪作为一类社交艺术，还是将其视为一门沟通的学问，它都有规律可循。

1 .不自我设限

搭讪本来只是人与人交流时一种最普遍的现象，在它成为一门“学问”之前，很多人其实已经是这方面的大师了。即便那些性格内向、沉默寡言的人，有时候和陌生人交流起来也可以侃侃而谈。

如今，有人将搭讪视为一门学问，却迷惑了一大批人。因为搭讪学里的很多技巧都不符合他们的性格，很多规律也违背了他们的意

愿，关键还有很多观点他们完全不认可。其实，大可不必为此而否定搭讪学，更不可否定自己已有的搭讪能力。即便是被中国人弘扬了两千多年的儒家文化尚有糟粕之处，更何况萌芽才不过几年的搭讪学呢?

摆正心态，做你自认为对的事情，便是对搭讪学最好的注解。

2 .不轻视经验

许多人认为如今的搭讪学充其量只是一个草莽英雄，混迹于民间野史，并未有值得参考的经验。或许也正因为如此，搭讪的经验往往被很多人轻视，甚至曲解，进而怀疑。

虽然搭讪作为一门学问存在的时间很短，但作为一种社会经验存在的时间却很长。对于那些时效性较强的经验，我们可以酌情参考；但对于一些具有普适性的经验，我们不能因为自己的一时偏颇而形成错误的判断。

3 .不轻言放弃

给你帅气的外表，给你完美的口才，给你充足的财富，然后让你去搭讪，成功就是必然的吗？对于这样的问题，我们只能这样回答：成功率提高是必然的，但成功还需要凭借运气。胜败乃兵家常事，成败对搭讪达人而言亦如此。如果硬要为搭讪寻找一个普遍的共同点的话，也不是没有，即搭讪越多，机会越多。

倘若搭讪受阻，一个人多少都会有些失落，这是人之常情。你放弃了，机会就会直线下降；你坚持了，机会就会随着你的坚持不断上

升。所以，搭讪就像学习、创业一样，在没有达到自己理想中的状态之前，就不要轻言放弃。

4 .不排斥学习

即便把搭讪作为一门学问，依然有很多人耻于在这方面投入时间、精力去学习。原因无非有二：自身能力已经很强，无须学习；搭讪之道乃雕虫小技，不屑于学习。当然，把这种思维视为一种误区并非对所有人有益，因为确实有很多人在搭讪方面有着过人的天赋。还有一些人认为自己已有的圈子可以满足自己的社交，无须在搭讪方面浪费精力。

当然，能看到这篇文章的人，绝大多数都是想通过学习来提高自己的搭讪能力，所以对于想在搭讪方面提高自身水平的人来说，学习还是非常有必要的。那么，通过哪些途径去学习呢？事实上，途径非常多，你遇到的人，你所看的书，你所思考的问题，等等，都可以作为学习的对象。只要把提高搭讪的意识放在心里，那么你所经历的一切都可以作为学习的素材。

总之，要记住：成功搭讪只是目的地，通往搭讪的路径不应局限于前辈的经验，也不必完全生搬硬套已有的规律，毕竟每一个人的思想、行为都代表着一种新的可能。